

Kami adalah Para Perencana Keuangan. Sebagai Perencana Keuangan, misi kami adalah membawa perubahan dalam kehidupan setiap individu, dalam setiap keluarga, sehingga menjadi semakin makmur dan sejahtera secara finansial. Sebagai Profesional, kami bekerja secara mandiri, independen. Namun secara struktur, mengikuti ketentuan dari Pemerintah maka RePro Agency bemitra dengan PT AJ Sequislife sebagai salah satu General Agency. Tetapi, mungkin ada yang bertanya-tanya, apa perbedaan perencana keuangan dengan Agen Asuransi pada umumnya.

Agen Asuransi, pada akhirnya, berfokus pada pencapaian penjualan produk Asuransi Jiwa. Tentu saja, setiap bisnis mempunyai target untuk dicapai, tetapi masalahnya adalah fokus terbesar terletak pada penjualan itu sendiri. Dalam berbagai kasus, hanya menjadi penjual itu mirip dengan seorang tukang obat; apapun yang terjadi yang penting obatnya dibeli orang. Barangkali, obat yang dijualnya itu memang bagus dan sangat berguna bagi segala macam penyakit (entah apakah ada obat seperti itu) Mungkin juga obat itu sebenarnya tidak cocok untuk semua orang, bahkan mungkin tidak berguna sama sekali bagi orang tertentu. Tukang obat tidak melihat dengan cara demikian, yang penting adalah bagaimana penjualan dapat dilakukan.

Kata-kata ini mungkin terdengar keras, tetapi kenyataannya ada ketidakpuasan di masyarakat terhadap industri Asuransi Jiwa, bahkan ada yang menyebut dirinya anti asuransi. Memang adalah hak setiap orang untuk bersikap, namun jika suatu pelayanan yang buruk telah menyebabkan orang trauma dan sama sekali menolak produk asuransi jiwa, sebenarnya orang tersebut sangat dirugikan.

Sebagai produk, Asuransi Jiwa itu seperti obat yang jika dikonsumsi dengan benar manfaatnya sangat baik. Tetapi seperti semua obat lainnya, dibutuhkan analisa dan diagnosa dari dokter yang kompeten di bidangnya. Dalam hal inilah para Konsultan Perencana Keuangan berbeda; yang dibawa bukanlah keterampilan berhubungan dan berjualan semata, melainkan kompetensi untuk melakukan analisa dan diagnosa yang baik serta menyajikan solusi yang benar-benar berguna.

Sebuah produk Asuransi Jiwa, di tangan seorang Agen yang tidak terlatih -- seringkali seorang menjadi Agen dengan cara yang singkat, kursus selama 3 hari dilanjutkan dengan mempersiapkan sertifikasi AAJI, ikut ujian on-line dan segera lulus karena standar kualifikasi

Konsultan Perencana Keuangan

Oleh Donny Adi Wiguna
Jumat, 01 April 2011 18:18 -

kelulusan sertifikasi masih rendah sehingga mudah -- dapat menjadi kerugian bagi Nasabahnya. Produk Asuransi Jiwa yang sama di tangan seorang Konsultan Perencana Keuangan yang telah lama belajar dan mengikuti sertifikasi yang sukar, dapat menjadi keuntungan besar bagi Nasabah.

Misi kami adalah mendatangkan keuntungan tersebut bagi banyak orang, dan itulah sumber keuntungan kami yang sesungguhnya. Ini adalah pekerjaan dengan imbalan yang layak serta membutuhkan komitmen untuk bersikap profesional. Jika Anda adalah seorang yang berdedikasi dan bersedia hidup demi misi yang baik, menginginkan prestasi yang lebih baik dan tidak cukup dengan pekerjaan tetap dan pendapatan pas-pasan, mungkin pekerjaan Konsultan Perencana Keuangan adalah bagi Anda juga.

Mari bergabung dan mengubah dunia!