Membangun Agensi yang Lebih Cemerlang (Berkualitas) untuk Masa Depan Lebih Baik

Didorong oleh ambisi menciptakan Perencana Keuangan yang terbaik di industri, Sun Life meluncurkan **Asia Brighter Academy** yang akan memainkan peran penting dalam sistem rekrutmen, orientasi dan pengembangan para Perencana Keuangan serta *leaders*. Kami bicara dengan **Carene Chia dari Sun Life Asia**, untuk tahu lebih banyak tentang akademi ini.

Oleh Amir Sadiq

Di tahun 2015, Sun Life meluncurkan inisiatif *Most Respected Adviser* (MRA) di seluruh pasar Asia untuk meningkatkan kualitas para perencana keuangan di mata klien. MRA didorong oleh empat nilai penting, yaitu peduli (*caring*), profesional (*professional*), menginspirasi (*inspiring*) dan pemenang (*winning*)

Walaupun inisiatif ini mencatat kemajuan yang baik di semua pasar, perusahaan mengidentifikasi adanya celah yang perlu diisi untuk mencapai pertumbuhan distribusi yang lebih kuat dan Berkelanjutan, yang kemudian menuju pada evolusi dari program tersebut, yaitu MRA 2.0.

Chief Distribusi Sun Life Asia, Carene Chia menyampaikan kepada *Asia Insurance Review*, tujuan MRA 2.0 adalah untuk memperdalam relasi dengan klien, menjadi mitra pilihan bagi para penasihat, memberdayakan agensi dengan digitalisasi, dan data analitik untuk menghadirkan pertumbuhan yang berkelanjutan.

Sun Life Asia Brighter Academy

Agar MRA 2.0 sukses, Sun Life juga meluncurkan Asia Brighter Academy yang memungkinkan untuk membangun agensi yang terukur dan berkualitas serta meningkatkan pengalaman klien di seluruh Asia.

"The Asia Brighter Academy mendukung perencana keuangan kami selama berkarir dengan Sun Life, mulai dari level pemula hingga MDRT profesional dan bagaimana menjadi *agency leaders* yang disegani," kata Chia seraya menambahkan bahwa akademi tersebut juga diharapkan dapat meningkatkan sistem rekrutmen dan orientasi serta pelatihan dan pengembangan MRA 2.0.

Di akademi ini, Sun Life membagi perencana keuangan ke dalam tiga kategori besar, masing-masing dengan peta jalan pengembangan yang telah yang disesuaikan:

- **Brighter Gen** – fokus pada orientasi dan peningkatan keahlian perencana keuangan pemula dan memberikan dukungan pada mereka untuk memulai karier cemerlang bersama Sun Life. Ada lima sifat yang dicari dan dikembangkan oleh Brighter Academy untuk pemula di Brighter Gen, yaitu: terobsesi pada Nasabah, berjiwa muda, energik, memahami digital, dan memiliki pola pikir entrepreneur.
- **Brighter Pro** – fokus dalam menumbuhkan perencana keuangan profesional dan MDRT. Sun Life bersungguh-sungguh untuk mewujudkan hal ini dengan bermitra bersama MDRT Academy dan MDRT Global Services.
- **Brighter Leader** – fokus untuk memastikan perluasan agensi yang berkualitas dengan mengembangkan dan memberdayakan para *agency leaders* untuk merekrut dan melatih perencana keuangan yang ada di bawahnya. Acara pertama Sun Life adalah Asia Recruitment Open Day yang mampu menarik lebih dari 8.000 peserta dan dilanjutkan dengan rangkaian acara Infuence2Grow'untuk para *brighter leaders* di seluruh Asia.

Bagaimana akademi mempersiapkan perencana keuangan dan *leaders* untuk menghadapi tantangan

Sejalan dengan tujuan MRA2.0, Sun Life telah melakukan transformasi digital terhadap proses penjualan dan proses layanan Nasabah untuk mendukung segala keterlibatan perencana keuangan dengan nasabah.

"Perencana keuangan tetap meneruskan peran pentingnya, tetapi perlu berevolusi secara signifikan karena teknologi telah mengubah cara mereka terlibat dengan Nasabah. Kami serius untuk fokus pada empat nilai inti MRA

untuk memperdalam kemampuan perencana keuangan dan *leaders* untuk bersaing demi perubahan," kata Chia.

"Nilai inti '*Caring*' menempatkan Nasabah sebagai pusat dan fokus dari konsep '*client for life*' – untuk memberikan kemapanan seumur hidup kepada klien; Nilai inti '*Professional*' secara konsisten mengembangkan perencana keuangan menjadi lebih aktif dan Berkelanjutan dengan dukungan digital; Nilai inti '*Inspiring*' menawarkan pengalaman OneSunLife melalui keterlibatan komunitas serta tujuan dari *brand* Sun Life; dan Nilai inti '*Winning*' memungkinkan perencana keuangan tumbuh menjadi lebih kuat, cepat, dan cemerlang," katanya.

Selain itu, Sun Life menciptakan lima kapabilitas dan prinsip untuk memastikan semua pasar Asia selaras dan mampu mencapai target MRA2.0 secara konsisten dan efektif:

- Rekrutmen dan orientasi – berfokus pada target profil perencana keuangan, alat rekrutmen, dan segmentasi yang ditargetkan untuk pengalaman orientasi yang lebih baik.
- Pelatihan dan pengembangan – membina perencana keuangan melalui Asia Brighter Academy, pemberdayaan pelatihan digital dengan jalur karier keagenan yang jelas.
- Struktur dan kompensasi – menyederhanakan hierarki agensi, meningkatkan rentang kendali dan meningkatkan kemampuan para *leaders*.
- Penjualan dan manajemen kinerja – memungkinkan Sun Life meningkatkan kinerja perencana keuangan secara sistematis melalui digital.
- *Client footprint* dan *Quality Advice* – memberdayakan perencana keuangan untuk memberikan solusi menyeluruh kepada Nasabah melalui sistem digital yang terbaik di kelasnya

Chia menambahkan, melalui kemitraan Sun Life dengan MDRT Academy, Sun Life dapat membekali para perencana keuangan dengan solusi yang komprehensif dan praktis agar memperdalam keinginan mereka mencapai MDRT, serta meyakinkan mereka untuk membangun karier jangka panjang dengan Sun Life.

Sejalan dengan peta global yang secara Berkelanjutan berevolusi dalam beberapa tahun ke depan, disiplin dalam mengeksekusi strategi sangat penting untuk memenuhi kebutuhan dan harapan Nasabah yang terus berubah.

Melalui Brighter Academy, Sun Life bertujuan untuk memastikan semua perencana keuangan memberikan saran profesional yang berimbang kepada Nasabah di seluruh Asia.

"Kami terus meningkatkan skema retensi dan orientasi perencana keuangan baru, dengan memanfaatkan digital untuk membantu mereka menjadi lebih produktif dan dapat menyesuaikan solusi produk yang tepat untuk setiap Nasabah," kata Chia.

"Pandemi global telah memusatkan perhatian kami pada pentingnya kesehatan dan proteksi. Dengan kesenjangan perlindungan yang signifikan di seluruh negara, ada peluang besar bagi perencana keuangan untuk memberikan saran yang berkualitas dan solusi proteksi kepada Nasabah sambil menikmati hasilnya."

Rencana Masa Depan

Ke depan, Sun Life telah menetapkan ambisi untuk menjadi salah satu perusahaan terbaik di kawasan Asia dengan menghadirkan pengalaman Nasabah yang luar biasa.

Sun Life bertujuan untuk mengembangkan kualitas perencana keuangan melalui **Asia Brighter Academy** di mana pendekatan rekrutmen, orientasi dan pengembangan yang ditargetkan memungkinkan mereka untuk mengikuti jalur yang solid dan membangun karier yang berkelanjutan dengan perusahaan.

Lebih jauh, Sun Life akan terus meningkatkan kemampuan para *leaders* sebagai panutan bagi generasi perencana keuangan selanjutnya melalui rangkaian *Influence2 Grow Brighter Leader development*. Setelah membina banyak *leaders* yang luar biasa selama bertahun-tahun, perusahaan menyiapkan peninggalan sistem inisiatif yang mempertahankan nilai-nilai yang mengakar dari para *leaders* di seluruh kawasan.

Selanjutnya, perusahaan akan terus mengembangkan perencana keuangan yang paling disegani di industri melalui kemitraannya dengan MDRT Academy dan MDRT Global Services.

"Keunggulan distribusi adalah fondasi pertumbuhan Asia kami, dan kami akan terus membangun strategi MRA 2.0 yang didukung oleh Asia Brighter Academy," kata Chia.

"Semua perencana keuangan kami adalah brand ambassador Sun Life yang menunjukkan tujuan global Sun Life untuk memberikan kemapanan seumur hidup kepada klien dan membantu mereka menjalani kehidupan yang lebih sehat. Kami ingin perencana keuangan menjadi penasihat yang paling disegani di mata Nasabah dan rekan di sesama industri."