

Tingkatkan Kualitas Layanan

AXA Mandiri Andalkan Pemasaran melalui *Financial Advisor*

YOGYAKARTA, 27 Januari 2012 – Perusahaan asuransi AXA Mandiri tetap mengandalkan pemasaran produknya melalui jalur distribusi *Financial Advisor* (FA) atau penasehat keuangan yang ditempatkan di kantor-kantor cabang Bank Mandiri dan Bank Syariah Mandiri. Jalur distribusi FA terbukti mampu meningkatkan kinerja perusahaan patungan Bank Mandiri dan AXA Group ini secara signifikan dalam tiga tahun terakhir.

Presiden Direktur AXA Mandiri Albertus Wiroyo pada acara National Sales Convention (NSC) 2012 yang digelar di Yogyakarta, 25-27 Januari 2012 mengatakan FA memegang peranan penting serta berkontribusi besar terhadap kinerja perusahaan. “Mereka ikut andil mempertahankan posisi AXA Mandiri sebagai pemimpin *bancassurance* di Indonesia dengan pangsa pasar 39,5 persen dan peringkat kedua di antara seluruh perusahaan asuransi jiwa di Indonesia dengan pangsa pasar 13,7 persen pada triwulan III/2011,” kata Albertus.

AXA Mandiri, ia memaparkan, berhasil mempertahankan pertumbuhan kinerja yang sehat dan berkelanjutan dengan total perolehan premi Rp 3,7 triliun, tumbuh 72,4 persen dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya. Dari total perolehan premi tersebut, sebesar Rp 2,3 triliun di antaranya merupakan premi pertanggungans baru yang disetahunkan (*Annualized First Year Premium*), tumbuh 50,3 persen dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya.

Perolehan premi yang meningkat dan pengelolaan keuangan yang baik, kata Albertus, meningkatkan laba bersih AXA Mandiri menjadi Rp 591 miliar, meningkat 76,5 persen dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya. “AXA Mandiri menjadi kontributor laba terbesar bagi Bank Mandiri,” kata Albertus.

Edukasi Nasabah

Berkaitan dengan NSC 2012, Albertus menyatakan, kegiatan ini merupakan ajang untuk meningkatkan kualitas para FA AXA Mandiri. NSC tahun ini mengusung tema “*Noble Purpose, Passion for Excellence*” yang semakin menegaskan komitmen AXA Mandiri membantu nasabah

merencanakan masa depan sekaligus mengedukasi mereka akan pentingnya perlindungan terhadap risiko ketidakpastian hidup.

Para FA, ia menambahkan, dituntut meningkatkan performa dengan memaksimalkan fungsi mereka sebagai mitra nasabah dalam perencanaan keuangan dan perlindungan. Untuk memenuhi tuntutan tersebut, AXA Mandiri memberikan dukungan penuh dengan fasilitas pelatihan yang intens dan komprehensif dalam program "New Horizon".

"Para FA AXA Mandiri diberi pengetahuan dan kemampuan yang komprehensif untuk menggali dan menganalisa kebutuhan nasabah melalui dialog interaktif, sehingga mereka berperan aktif mengedukasi nasabah mengenai pentingnya proteksi dan perencanaan keuangan, dan bukan sekadar menjual produk," ujar Albertus.

Apalagi, penetrasi asuransi jiwa di Indonesia masih sangat rendah yakni di bawah tiga persen, meskipun terus meningkat dari tahun ke tahun. Salah satu penyebabnya adalah rendahnya kesadaran masyarakat akan pentingnya asuransi dalam perencanaan keuangan mereka. "Kondisi ini yang mendorong AXA Mandiri untuk berperan aktif dalam mengedukasi masyarakat melalui FA kami," katanya.

AXA Mandiri saat ini memiliki lebih dari 1.800 FA yang tersebar di lebih dari 1.100 cabang Bank Mandiri dan 150 cabang Bank Syariah Mandiri di seluruh Indonesia. Seiring dengan pertumbuhan bisnis perusahaan, hingga akhir tahun 2012 jumlah tersebut direncanakan untuk bertambah menjadi 2.000 orang.

Selain peningkatan kualitas FA, dalam NSC 2012 ini jajaran direksi perusahaan juga menyampaikan program kerja selama 2012 kepada para *sales force* AXA Mandiri. "Ini merupakan bentuk komunikasi terbuka antara manajemen dan *sales force* sehingga keduanya memiliki gambaran yang sama mengenai arah dan tujuan pengembangan perusahaan," kata Albertus.

Siaran Pers



Sebagai bentuk apresiasi dan motivasi, pada acara puncak AXA Mandiri memberikan penghargaan kepada para *sales force* berprestasi yang dibagi dalam sejumlah kategori, antara lain *Financial Advisor Rookie* Terbaik, *Financial Advisor* Terbaik, *Area Sales Manager* Terbaik, serta *Regional Sales Manager* Terbaik. Tahun ini, gelar *Financial Advisor* Terbaik diraih oleh Valianty Sari yang bertugas di Bank Mandiri cabang Tanjung Priok, Jakarta Utara, atas prestasinya pada 2011.

Tentang AXA Mandiri

PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) merupakan perusahaan patungan antara PT Bank Mandiri (Persero) Tbk dan AXA Group, yang berdiri pada 2003. AXA Mandiri mampu mempertahankan posisinya sebagai pemimpin di jalur distribusi *bancassurance* dengan menguasai 39,5 persen pangsa pasar berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia pada kuartal III/2011.

Sepanjang 2011, AXA Mandiri telah meraih beberapa penghargaan yakni *Digital Media Award* 2011 kategori *Social Media Achievement* kelompok asuransi jiwa dari Majalah *Marketing*, *Top Agent Bancassurance* dalam ajang *Top Agent Award* Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia 2011, *The Best Insurance Companies* 2011 kategori perusahaan asuransi jiwa beraset Rp 5-10 triliun versi Majalah *Investor*, *Best Life Insurance* 2011 kategori ekuitas Rp 250-750 miliar dari Majalah *Media Asuransi*, *Indonesia Brand Champion* 2011 kategori *The Best Customer Choice & Most Popular Brand of Unit Link Insurance* dan *The Best Customer Choice of Islamic Life Insurance* berdasarkan survei Markplus Insight, serta *The Best Contact Center Operations* 2011 dari Indonesia Contact Center Association.

Siaran pers ini juga dapat dilihat di :

www.axa-mandiri.co.id

Informasi lebih lanjut hubungi Corporate Communications :

Mila Lubis

miladinne.inesza@axa-services.co.id

Desy Pakpahan

desy.pakpahan@axa-services.co.id