

KABAR ALLISYA (Reborn)

www.allianz.co.id

KAMI BAWA BERITA ALLIANZ SYARIAH

FUNGSI DAN TUGAS DPS

Rahmat Hidayat
Anggota DPS
PT. Asuransi Allianz Life Indonesia

GOTONG-ROYONG DENGAN ASURANSI SYARIAH

Shanty Apriyanti
Chairman Allisya Circle

SUDAHKAH ANDA BERBUAT
BAIK HARI INI?
#AWALIDENGANKEBAIKAN
YG SEDERHANA BERSAMA
ALLIANZ SYARIAH

KEGIATAN ALLIANZ SYARIAH

SEBARKAN KEBAIKAN ASURANSI SYARIAH

Zulhamdi M. Saad, Lc
Allisya Circle

MEMAKSIMALKAN POTENSI
BISNIS ASURANSI SYARIAH
Dikky Jolesar
Allisya Circle

ASURANSI SYARIAH:
MENOLONG TANPA MELIHAT
JARAK DAN SIAPA
Rocky Susanto
Allisya Circle

ALLIANZ SYARIAH BUSINESS LOUNGE

KUIS

Diterbitkan oleh
Allianz Indonesia

Penanggung Jawab
Yoga Prasetyo

Pemimpin Redaksi
Hendra Gunawan

Editor, Desain Tata Letak & Foto
Muhammad Ilyas Rahman

Penulis
Muhammad Rifki

Kontributor
Rahmat Hidayat
Shanty Apriyanti
Riki Pratama
Zulhamdi M. Saad, Lc
Dikky Jolesar
Rocky Susanto
Muhammad Rifki

Feedback
Kirimkan saran, tanggapan,
pertanyaan, sumbangan
artikel, atau testimoni Anda ke:
muhammad.rahman@allianz.co.id



Internal

Untuk Agen dan Mitra Bisnis
Allianz Star Network PT. Asuransi
Allianz Life Indonesia

PENGANTAR MANAJEMEN ALLIANZ SYARIAH

Yoga Prasetyo

Managing Director Sharia PT. Asuransi Allianz Life Indonesia



BISMILLAAHIRRAHMAANIRRAHIIM. ASSALAMU'ALAIKUM WA RAHMATULLAH WA BAROKATUH!

Sahabat Allianz Syariah,

Setelah kosong beberapa saat, *newsletter* kita hadir kembali di tengah Anda. Kami menamakannya **Kabar Allisya Reborn**, sebuah media komunikasi internal yang diharapkan bisa menjadi ajang berbagi informasi dan pengetahuan seputar asuransi syariah.

Edisi kali ini menampilkan tulisan dari rekan-rekan **Allisya Circle** yang tentunya sudah tidak asing lagi. Mereka membagi pengetahuan dan pengalaman selama menggeluti bisnis Asuransi Syariah di Allianz, mulai dari bagaimana Asuransi Syariah itu sendiri harus dipahami sebagai perwujudan dari prinsip gotong-royong dan menjadi sarana untuk menebar kebaikan, hingga tips bagaimana memaksimalkan potensi Asuransi Syariah di Indonesia. Selain itu juga ada tulisan mengenai fungsi dan tugas **Dewan Pengawas Syariah**. Informasi ini dirasa cukup penting karena sekarang banyak masyarakat dan calon nasabah yang ingin memastikan bahwa produk Asuransi Syariah yang mereka ikuti, benar-benar dijalankan dan diawasi sesuai prinsip-prinsip syariah.

Menyambut bulan Ramadan, Allianz Syariah meluncurkan kampanye yang berjudul **#AwaliDenganKebaikan**. Kampanye ini bertujuan meningkatkan kesadaran masyarakat akan perlindungan asuransi jiwa yang belandaskan prinsip tolong menolong dan berbagi kebaikan. Harapan kami, inisiatif ini dapat membantu rekan-rekan mitra pemasaran Allianz Syariah, dengan memanfaatkannya sebagai bahan pembuka diskusi pada saat bertemu calon nasabah.

Hari-hari ini, Anda dan saya berada dalam situasi yang belum pernah kita alami seumur hidup. *Pandemic Covid-19* ini menjadikan situasi di mana semua hal yang dulunya adalah normal, sekarang menjadi berbeda. Bekerja tidak harus lagi di kantor, rapat dan diskusi tidak lagi dilakukan secara tatap muka. Mobilitas dan interaksi fisik harus dibatasi. Kebersihan diri dan lingkungan harus benar-benar dijaga. Dan, kita tidak pernah tahu apakah ketika krisis ini berlalu, semuanya akan kembali seperti sedia kala atau justru hal-hal yang berbeda itu nantinya akan menjadi kenormalan yang baru. Ada kata-kata bijak yang mengatakan bahwa **krisis selalu hadir bersama peluang**. Ya, ini adalah peluang bagi kita untuk berkreasi dan memikirkan hal-hal baru. Kalau sebelumnya kita mengandalkan pertemuan fisik untuk dapat meyakinkan orang, mungkin sekarang saatnya kita lebih memanfaatkan kekuatan media sosial dan *online marketing* untuk menyampaikan ide, membentuk *self-branding* hingga melakukan pemasaran secara digital.

Di atas itu semua, hal terbaik yang bisa kita lakukan adalah tetap bersyukur, **berdoa dan berpasrah** kepada Allah SWT, Tuhan Yang Mahaesa agar kita semua diberikan kekuatan yang jauh lebih besar dari ujian dan cobaan yang datang. Dengan kepasrahan itu pula kita masuki bulan Ramadan yang penuh berkah ini. Untuk itu, bagi rekan-rekan muslim yang menjalankan ibadah Ramadan kami sampaikan selamat menjalankan ibadah, semoga Allah SWT menerima amal kebaikan dan mengampuni dosa serta kesalahan yang kita lakukan. Mohon maaf lahir dan batin.

WASSALAMU'ALAIKUM WA RAHMATULLAI WA BARAKATUH.



FUNGSI DAN TUGAS DEWAN PENGAWAS SYARIAH

Rahmat Hidayat

Anggota DPS PT. Asuransi Allianz Life Indonesia



DPS merupakan perwakilan dari Dewan Syariah Nasional (DSN)-MUI yang ditempatkan di Lembaga Ekonomi dan atau di Industri Keuangan Syariah.

Sesuai Keputusan DSN-MUI No. 2 Tahun 2000, tugas DPS yaitu:

- Memberikan nasihat dan saran kepada direksi, pimpinan usaha syariah dan pimpinan kantor cabang Lembaga keuangan Syariah mengenai hal-hal yang berkaitan dengan aspek Syariah;
- Melakukan pengawasan, baik secara aktif maupun pasif, terutama dalam pelaksanaan fatwa DSN serta memberikan pengarahan/pengawasan atas produk/jasa dan kegiatan usaha agar sesuai dengan prinsip Syariah;
- Sebagai mediator antar Lembaga keuangan Syariah dengan DSN dalam mengomunikasikan usul dan saran pengembangan produk dan jasa dari Lembaga keuangan Syariah yang memerlukan kajian dan fatwa DSN.

Sebagai organ DSN, maka fungsi DPS:

- Mengikuti fatwa DSN;
- Merumuskan permasalahan yang memerlukan pengesahan DSN;
- Melaporkan kegiatan usaha serta perkembangan Lembaga keuangan Syariah yang diawasinya kepada DSN sekurang-kurangnya satu kali dalam setahun.

Banyak masyarakat yang masih ragu atas kesyariahan unit Syariah merupakan sesuatu yang wajar. Oleh karena itu, pihak industri harus memastikan kesesuaian syariahnya, serta memberikan sosialisasi kepada masyarakat. Untuk memastikan kesesuaian Syariah, maka DPS melakukan pengawasan, baik secara aktif maupun pasif, terutama dalam pelaksanaan fatwa DSN serta memberikan pengarahan/pengawasan atas produk/jasa dan kegiatan usaha agar sesuai dengan prinsip Syariah. Kepada para tenaga pemasar agar terus dan senantiasa meningkatkan semangat, motivasi untuk meningkatkan kualitas diri, memberikan pelayanan yang terbaik kepada *client* (masyarakat) dan yakin *achieve for the best*.



GOTONG-RO Tong DENGAN ASURANSI SYARIAH

Shanty Apriyanti

Chairman AlliSy Circle



Awal bergabung di bisnis ini saya tidak memilih fokus di syariah, karena asumsi Saya Syariah itu tidak ada Riba sehingga pastinya tidak boleh untung.

BAGAIMANA MAU BISNIS JIKA TIDAK BOLEH AMBIL KEUNTUNGAN?

Namun di tahun 2006, Saya dipaksa untuk nyemplung ke syariah oleh manajemen dan mulai melakukan *Roadshow Sosialisasi AlliSy*. Dari situ akhirnya mau nggak mau saya belajar konsep ekonomi syariah.

Konsep asuransi Syariah sangat cocok dengan kebiasaan orang Indonesia yaitu gotong royong untuk menolong sesama. Contohnya seperti saat ini ketika ada *pandemic virus Corona Covid-19* setiap hari kita diingatkan untuk berdonasi. Coba lihat di setiap *WA group* ada saja yang mengajak donasi, entah itu donasi untuk beli masker untuk meringankan beban UKM, donasi APD untuk tenaga medis, bagi-bagi sembako untuk ojol dan rakyat kecil dll.

NAH KONSEP ASURANSI SYARIAH ITU ADALAH GOTONG-ROYONG TOLONG SESAMA YANG TERKENA MUSIBAH.

Jadi setiap ada peserta yang terkena musibah seperti Sakit kritis, rawat inap, kecelakaan, cacat tetap total, meninggal, donasi/sedekah kita sebagai donatur telah disalurkan untuk membantu dan meringankan beban finansial peserta yang terkena musibah dan keluarganya.

Bayangkan kita pun ikut menyantuni janda-janda dan anak-anak yatim yang ditinggal selamanya oleh kepala keluarga. Menurut saya konsep Asuransi Syariah sangat sarat kebaikan dan mulia. Semua agama menganjurkan umatnya untuk tolong menolong dalam kebaikan. Ini adalah solusi yang sangat baik bagi masyarakat.

Semua orang yang mau berbuat kebaikan meringankan beban orang lain adalah potensial.

KITA MENGAJAK ORANG MENJADI DONATUR. SIAPA SIH YANG NGGA MAU MENJADI DERMAWAN?

Dengan menyisihkan minimal Rp 10.000 per-hari sudah bisa menjadi donatur sekaligus peserta.

BELUM LAGI JIKA ORANG TAU ADA 9 KEBAIKAN DARI SEDEKAH.

- | | |
|-----------------------|-------------------------------|
| 1. Rezeki berlimpah | 6. Menolak Bencana |
| 2. Sakit jadi sehat | 7. Dicintai Allah dan manusia |
| 3. Sulit jadi mudah | 8. Didoakan malaikat |
| 4. Bisnis jadi lancar | 9. Panjang umur |
| 5. Menghapus dosa | |

Bisnis kita ini sangat luar biasa. Sebagian sudah saya jelaskan sebelumnya.

Ketika kita mengajak orang menjadi donatur dan orang tersebut setuju berarti ia akan rutin berdonasi/sedekah melalui AlliSy. Artinya orang tersebut akan mendapat kebaikan sedekah. Kitapun sebagai pengajak/agennya juga mendapat kebaikan sedekah tanpa mengurangi pahala sedekah dari nasabah-nasabah kita.

Ketika kita prospek baik *selling* ataupun *recruiting*, kita menjalin hubungan baik dengan sesama manusia. Hal ini merupakan salah satu tanda ketakwaan seorang hamba kepada Tuhan-Nya. Allah bahkan menjanjikan keberkahan hidup bagi hamba-Nya yang selalu menjaga tali silaturahmi dengan sesama. Keberkahan hidup yang dilimpahkan Allah tidak hanya dalam hal rezeki, namun juga keberkahan dalam usia dan hubungan baik yang penuh kasih dengan para kerabat dan anggota keluarga. Di samping itu, tentunya masih banyak hikmah dan manfaat silaturahmi yang dapat kita petik.

Allianz Syariah benar-benar keren.

Jadi tidak berlebihan slogan "*Allianz Syariah is Cool*"

SUDAHKAH ANDA BERBUAT BAIK HARI INI?

#AWALIDENGANKEBAIKAN YG SEDERHANA BERSAMA ALLIANZ SYARIAH



Banyak kebaikan sederhana yang dapat dilakukan di tengah situasi saat ini. Meskipun tidak anda sadari, setiap kebaikan itu bisa membekas di hati orang lain, lho! Sempel kok, gak membutuhkan cara yang berbelit atau sampai keluar uang.

Melalui program #AwaliDenganKebaikan, Allianz Syariah ingin mengajak Anda untuk melakukan kebaikan sederhana yang dapat berarti untuk sesama. Caranya, Anda cukup menceritakan sosok inspiratif dan kisah menariknya. Sosok tersebut bisa seorang asisten rumah tangga, petugas keamanan lingkungan, petugas kebersihan, ataupun orang lain di sekitar kita.

Cerita inspirasi Anda pun dapat menginspirasi mereka yang membacanya. Semakin mudah kan berbuat kebaikan saat ini?

MAU CERITAKAN KISAH TOKOH INSPIRATIF ANDA?

Tunggu tanggalnya dan pantau terus Instagram dan Facebook Allianz Indonesia atau ;

www.allianz.co.id/awalidengankebaikan

KEGIATAN ALLIANZ SYARIAH



Demi mengembangkan dan meningkatkan kemampuan dan pengetahuan para Tenaga Pemasarnya dalam melayani Nasabah, Allianz Syariah secara berkelanjutan mengadakan *workshop* berupa kelas dan sosialisasi Asuransi Syariah, serta *Customer Gathering* di berbagai kota di Indonesia. Allianz Syariah juga beberapa kali berkolaborasi dengan komunitas AlliSy Circle menggelar berbagai acara tersebut.

Dari awal tahun hingga bulan April 2020, Allianz Syariah telah mengadakan lebih dari 25 kali *workshop* baik dalam bentuk tatap muka langsung maupun virtual serta 2 kali *customer gathering* dengan jumlah partisipan mencapai lebih dari 1.200 orang.



SEBARKAN KEBAIKAN ASURANSI SYARIAH

Zulhamdi M. Saad, Lc
AlliSy Circle



Sudah merupakan *Sunnatullah* (ketentuan Allah) di muka bumi ini bahwa dalam kehidupan di dunia seseorang akan mengalami berbagai macam risiko, ujian, cobaan, musibah yang dapat dialami oleh siapapun, baik terhadap harta, jiwa, kesehatan, termasuk juga ujian dan musibah yang dialami dalam keluarga, anak, istri, orang tua, dan lain sebagainya.

SEBAGAIMANA FIRMAN ALLAH:

"Dan sungguh akan kami berikan cobaan kepadamu dengan sedikit ketakutan, kelaparan, kekurangan harta, jiwa, dan buah-buahan, dan berilah berita gembira kepada orang-orang yang sabar (QS. Al-Baqarah: 155)"

Dalam peradaban modern salah satu bentuk untuk membangun kehidupan yang lebih baik, dapat menenangkan hati, dan menenangkan jiwa serta dapat menghindarkan diri dari rasa khawatir terhadap keamanan, termasuk di dalamnya keamanan dari risiko finansial yang sewaktu-waktu bisa menimpa siapa saja adalah dengan sistem *ta'awun* atau tolong menolong yang dirancang dalam konsep asuransi syariah yang dikelola dengan prinsip-prinsip manajemen modern.

Asuransi Syariah adalah cara atau metode untuk memelihara manusia dalam menghindari risiko finansial atau bahaya yang beragam, yang akan terjadi dalam perjalanan kehidupan mereka atau dalam aktivitas ekonominya, yang tentu jika risiko itu terjadi akan berpengaruh pada ketentraman keluarga, pendidikan anak-anak, serta kebutuhan sehari-hari keluarga, akibat biaya-biaya yang muncul saat musibah atau risiko itu terjadi.

RASULULLAH SHALLALLAHU 'ALAIHI WASALLAM BERSABDA:

"Barangsiapa di antara kalian yang memasuki waktu pagi hari dalam keadaan aman pada dirinya, sehat jasmaninya dan dia memiliki makanan pada hari itu, maka seolah oleh dia diberi dunia dengan berbagai kenikmatannya"

Rasa aman, kesehatan dan kecukupan hidup adalah tiga hal yang sejalan dengan tujuan Asuransi Syariah. Dipilihnya kata TA'MIN untuk kata ASURANSI dalam bahasa arab karena kata *ta'min* yang berarti rasa aman dan ketenangan memiliki makna yang sejalan dengan fungsi Asuransi Syariah. sehat jasmaninya dan dia memiliki makanan pada hari itu, maka seolah oleh dia diberi dunia dengan berbagai kenikmatannya"

Rasa aman, kesehatan dan kecukupan hidup adalah tiga hal yang sejalan dengan tujuan Asuransi Syariah. Dipilihnya kata TA'MIN untuk kata ASURANSI dalam bahasa arab karena kata *ta'min* yang berarti rasa aman dan ketenangan memiliki makna yang sejalan dengan fungsi Asuransi Syariah.

Fungsi Asuransi Syariah adalah sebagai program perencanaan keamanan finansial untuk membuat rasa aman dan tentram dalam menjalani kehidupan. Sebuah bentuk tawakal yang benar, karena disertai dengan usaha penyempurnaan *ikhtiyar* melalui sebuah metode yang baik dan profesional, dengan cara mempercayakan kepada pihak yang profesional, teruji dan terpercaya dalam pengelolaan dana dan managemennya, dalam hal ini adalah perusahaan asuransi

Melalui mekanisme tolong menolong dalam asuransi maka *lifestyle* (gaya hidup) sehari-hari tetap bisa sejalan sesuai dengan tuntunan beragama (Syariah) karena menjalankan agama tidaklah boleh secara parsial, atau sebagian saja, seperti halnya hanya dalam aspek aqidah, ibadah dan akhlak saja. Namun tentunya juga dalam hal yang berhubungan dengan kehidupan sosial (Mualamah).

SEBAGAIMANA FIRMAN ALLAH:

"Hai orang-orang yang beriman, masuklah ke dalam islam secara kaffah (totalitas). (QS. Al-Baqarah: 208)"

Tentunya mekanisme Asuransi Syariah memiliki dasar yang kuat diambil dari sumber hukum syariah Islam yaitu dasar *ta'awun* atau saling tolong menolong dalam kebaikan dengan cara masing-masing anggota mengeluarkan dana *tabarru* yaitu berupa dana kebajikan, sumbangan dan derma. Tentu bukan hanya bernilai kebaikan saja namun lebih dalam dari pada itu hal ini merupakan amalan mulia yang akan mendapatkan pahala yang berlipat jika dilakukan dengan niat ikhlas dalam melakukannya. Secara duniawi membantu menyelesaikan persoalan finansial dirinya dan orang lain. Dan secara akhirat akan mendapat pahala atas kebaikan yang telah dia lakukan dengan membantu orang lain.

SIAPA SAJA YANG AKAN MENDAPATKAN KEBAIKAN ITU?

Tentu bukan hanya peserta Asuransi Syariah saja yang akan mendapatkan pahala kebaikan, namun juga seorang agen yang telah membantu nasabah mempersiapkan program ini. Karena dia menjadi seorang *connector* kebaikan.

SEBAGAIMANA SABDA RASULULLAH:

"Siapa yang menunjukkan pada kebaikan, maka dia akan mendapatkan kebaikan serupa sebagaimana orang yang melakukannya."

Jika kita menyadari Asuransi Syariah ini punya banyak kebaikan di dalamnya, maka mari bersemangat untuk terus menyebarkan kebaikan dan menjadi pribadi yang banyak manfaatnya.



ASURANSI SYARIAH: MENOLONG TANPA MELIHAT JARAK DAN SIAPA

Rocky Susanto

AlliSy Circle



f rocky.susanto

rocky_buss_syariah

Berdasarkan HR Muslim, perumpamaan orang-orang beriman dalam hal saling mencintai, mengasihi dan saling berempati bagaikan satu tubuh. Jika salah satu anggotanya merasakan sakit, maka seluruh tubuh turut merasakannya. Merujuk pada *hadits* tersebut, dibutuhkan suatu alat yang dapat yang dapat memfasilitasi kegiatan tolong-menolong yang bisa menjangkau banyak orang. Maka diciptakanlah satu akad yang disebut dengan *Akad Tabarru*. *Tabarru* sendiri diambil dari kata *Al-birri*, yang artinya kebaikan.

Maka dibentuklah satu rekening *tabarru* yang dikelola secara profesional oleh sebuah lembaga yang bernama Asuransi Syariah. Asuransi Syariah ini mengelola dana *tabarru*. Allianz Syariah menerima, mengelola dan menyalurkan dana *tabarru*. Saat ini lebih dari 447 milyar dana *tabarru* nasabah dikelola oleh Allianz Syariah dan siap didistribusikan apabila terjadi suatu musibah kepada salah satu nasabah. Jadi *Akad Tabarru* adalah alat kita untuk saling tolong-menolong tanpa melihat jarak dan tanpa melihat siapa. Dengan *Akad Tabarru* maka terjagalah satu niat, bagaimana menjaga niat si pemberi agar terjaga keikhlasan dan menjaga kehormatan dari si penerima karena ketika terjadi suatu musibah, dia langsung dapat ditolong tanpa harus meminta-minta kepada orang lain.

MEMAKSIMALKAN POTENSI ASURANSI SYARIAH

Dikky Jolesar

AlliSy Circle

SEJAK KAPAN BAPAK MEMUTUSKAN UNTUK FOKUS MENGEMBANGKAN BISNIS SYARIAH DAN APA ALASANNYA?

Sejak bergabung dengan Allianz Saya telah fokus mengembangkan bisnis Syariah. *Khairunnas an-fa'uhum linnas*, sebaik-baiknya manusia adalah yang bermanfaat untuk orang lainnya. Dengan dasar ini dan juga konsep tolong-menolong yang ada di dalam Asuransi Syariah saya percaya banget jika kita menanam kebaikan maka Insya Allah kita juga akan menuai kebaikan. Dengan menjalankan bisnis Asuransi Syariah bersama Allianz Insya Allah akan lebih berkah dan secara otomatis juga kita bisa bantu kehidupan banyak orang menjadi lebih baik dan bermanfaat.

SEBAGAI SALAH SATU SENIOR LEADER YANG FOKUS MENGEMBANGKAN ASURANSI SYARIAH, APAKAH ADA PASAR KHUSUS YANG DISAR OLEH PAK DIKKY?

Tidak perlu ada market khusus, karena dengan penduduk muslim Indonesia sebanyak 87-88% artinya market Kita sudah sangat besar. Itu kalau Kita hanya bicara market muslim saja, bagaimana kalau kita bisa garap semuanya, karena produk syariah ini kan sifatnya *universal*, sehingga dapat masuk ke market mana saja. Jadi potensi kita ada dan gede banget, ini sudah tersedia kue yang sangat besar, tinggal Kita mau ambil atau tidaknya saja sih.

BANYAK PENDAPAT YANG MENGATAKAN BAHWA PASAR ASURANSI SYARIAH BESAR NAMUN KURANG POTENSIAL, BAGAIMANA MENURUT BAPAK?

Menurut Saya ini pandangan orang yang pesimis saja. Pandangan ini muncul karena hari ini kebanyakan Kita membandingkan dengan konvensional, memang masih sangat jauh;

yang pertama karena konvensional telah hadir terlebih dahulu, dan yang kedua saat ini juga kecenderungannya masih banyak Agen atau tenaga pemasar yang telah terbiasa menjual produk konvensional. Kondisi ini juga terjadi karena minimnya informasi atau pengetahuan produk dari Agen-agen tentang konsep dan produk syariah. Pada prinsipnya yang pertama sekarang Kita butuh waktu, yang kedua Agen (BE maupun BP) memiliki dasar-dasar yang kuat mengenai produk syariah, sehingga lebih mengerti kelebihan-kelebihannya. Ini menjadi PR kita bersama sebagai *leader* untuk mengembangkan tim-tim Kita, minimal mereka tahu apa itu produk syariah dan kelebihanannya. Jadi, saya tidak melihat potensi market syariah itu sangat kurang, menurut saya sih kurang tepat.

APAKAH BISA DIBERIKAN TIPS SINGKAT AGAR KITA BISA MEMILIKI TIM YANG TANGGUH DAN BISA MEMAKSIMALKAN POTENSI PASAR ASURANSI SYARIAH?

Yang paling utama, sebagai *leader* Kita harus membangun tim dan menjadi contoh. Jika Kita ingin punya tim yang fokus menjual syariah, maka Kita sendiri harus menjual syariah. Dengan cara ini, secara otomatis Kita harus menguasai secara lengkap mengenai produk, cara menjual, juga bagaimana *handling objection*-nya. Intinya Kita harus memulai dari diri sendiri.

Saya selalu bilang ke tim bahwa produk syariah ini mengandung nilai kebaikan, dan kalau secara kebaikan di semua agama saya yakin mengajarkan kebaikan, termasuk juga melarang yang namanya Riba. Jadi sebenarnya tidak ada yang perlu diragukan lagi, apalagi produk syariah ada *surplus underwriting* dimana kalau nasabah tidak klaim, bisa menjadi nilai positif untuk menawarkan produk syariah.



Jadi bagaimana membangun tim (yang) tangguh, Agen-agen harus Kita bekali dan kasih contoh hal-hal yang bagus, seperti pengetahuan produk, *selling skill*, *sales idea*, bagaimana cara menjual produk syariah dan bagaimana cara mengedukasi yang baik. Dengan strategi ini Kita bisa menghasilkan tim yang tangguh dan dapat mengembangkan bisnis Asuransi Syariah

MUNGKIN PAK DIKKY ADA TAMBAHAN LAINNYA YANG MAU DISAMPAIKAN KEPADA PEMBAKA?

Islam ini kan rahmatan *Lil Alamin*, jadi produk syariah ini bukan hanya melulu untuk umat muslim. Kalau saya sering cerita ke tim saya, sekarang kayak orang yang jualan restoran Padang bukan hanya orang padang. Ada orang Jawa, orang Sunda, bahkan orang Chinese pun terkadang mereka membuka restoran Padang. Kenapa? Karena potensi marketnya. Kita disini bicara mengenai bisnis, bukan mengenai agama tertentu tapi lebih berbicara mengenai bisnis. Potensi market yang tadi saya katakan sangat besar, besar bangetlah. Artinya ini adalah potensi bisnis yang sangat besar yang bisa kita kerjakan bareng-bareng.

f jolesardikky

dikkyjolesar

dikky jolesar

ALLIANZ SYARIAH BUSINESS LOUNGE

Dalam rangka mendukung mitra pemasar dalam menjalankan aktivitas bisnis dan pelayanan prima terhadap masyarakat, Allianz menghadirkan *Allianz Sharia Business Lounge* di Allianz Tower yang dapat dimanfaatkan untuk berbagai aktivitas mulai dari pertemuan nasabah, diskusi konsep bisnis hingga pelatihan dan pengembangan bisnis syariah.

Allianz Indonesia terus mendukung tenaga pemasar dalam menjalankan aktivitas bisnisnya dengan menghadirkan *Allianz Sharia Business Lounge* di Allianz Tower.

Dalam peresmiannya pada 4 Maret 2020 lalu, Joos Louwerier, *Country Manager & Direktur Utama Allianz Life Indonesia* dan Yoga Prasetyo, *Managing Director of Sharia Allianz Life Indonesia* serta jajaran manajemen Allianz Indonesia hadir untuk meresmikan *Allianz Sharia Business Lounge*. Dewan Pengawas Syariah (DPS), ASN Leaders dan Komunitas AlliSy Circle juga turut hadir untuk meramaikan *opening ceremony*.

Mengusung konsep *co-working space* dengan desain ruang terbuka yang nyaman dan modern, *Allianz Sharia Business Lounge* merupakan salah satu bentuk inisiatif baru dari Allianz Syariah yang dapat dimanfaatkan oleh tenaga pemasar melakukan berbagai aktivitas, mulai dari pertemuan dengan nasabah, diskusi konsep bisnis hingga kelas-kelas kecil untuk pelatihan dan pengembangan bisnis syariah.

Dengan kehadiran *Allianz Sharia Business Lounge* diharapkan dapat meningkatkan *public awareness* terhadap konsep kebaikan yang ada pada Asuransi Syariah.

Untuk penggunaan ruangan, bisa dengan menghubungi Rifki melalui email ke muhammad.rifki@allianz.co.id



IKUTI KUISNYA DAN RAIH KESEMPATAN UNTUK MENDAPATKAN SOUVENIR DARI ALLIANZ SYARIAH!

Jawablah pertanyaan dibawah ini dengan tepat:

1. Dasar Asuransi Syariah adalah...
2. Syariah itu *universal*, artinya...
3. Dewan Syariah Nasional dibentuk oleh...

Caranya buka tautan berikut di peramban web melalui komputer / tablet / ponsel pintar anda
<https://www.surveymonkey.com/r/MXV6QXM>

*syarat dan ketentuan berlaku