

SIARAN PERS

Convention TAA AAJI Ke-38: Perkuat Profesionalisme Agen Asuransi Jiwa di Era Digital

Yogyakarta, 14 Agustus 2025 – Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) sukses menggelar Convention Top Agent Awards (TAA) ke-38 di Yogyakarta Marriott Hotel, Kamis (14/8). Acara ini mempertemukan ratusan tenaga pemasar berprestasi, pimpinan perusahaan anggota, regulator, dan pemangku kepentingan industri dengan tujuan memperkuat profesionalisme agen asuransi jiwa di tengah tantangan digitalisasi dan perubahan perilaku konsumen.

Kepala Eksekutif Pengawas Perasuransian, Penjaminan, dan Dana Pensiun Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Ogi Prastomiyono, menegaskan peran sentral agen dalam mendistribusikan produk asuransi jiwa.

"Kanal keagenan telah menjadi pilar utama distribusi asuransi jiwa di Indonesia. Di era transformasi digital, agen tidak hanya dituntut menguasai penjualan, tetapi juga memberikan edukasi, membangun kepercayaan, dan menjadi konsultan keuangan bagi masyarakat. OJK mendorong seluruh pelaku industri untuk memastikan tenaga pemasar memiliki kompetensi, integritas, dan relevansi dengan perkembangan zaman," ujar Ogi.

Dalam kesempatan itu, Ogi juga menyaksikan peluncuran implementasi QR Code pada Surat Tanda Terdaftar (STTD) agen asuransi yang diterbitkan melalui Sistem Perizinan dan Registrasi Terintegrasi (SPRINT) OJK. Inovasi ini akan memudahkan calon pemegang polis memverifikasi status agen asuransi terdaftar. Ke depan, setiap perusahaan asuransi diwajibkan mencantumkan QR Code STTD pada kartu identitas maupun kartu nama agen, sehingga transparansi dan akuntabilitas profesi semakin terjamin.

AAJI Luncurkan Microsite Asuransi Jiwa

AAJI dalam acara ini juga memperkenalkan Microsite Asuransi Jiwa, platform pembelajaran digital yang dirancang untuk memperkuat literasi dan profesionalisme tenaga pemasar di seluruh Indonesia. Microsite ini menyediakan materi pelatihan yang mudah diakses, fleksibel, dan berkelanjutan, sehingga setiap agen dapat terus meningkatkan kompetensi kapan saja dan di mana saja.

Ketua Dewan Pengurus AAJI, Budi Tampubolon, menegaskan bahwa konsistensi AAJI dalam menyelenggarakan TAA selama hampir empat dekade merupakan wujud nyata komitmen terhadap pengembangan tenaga pemasar.

"Agen asuransi jiwa telah berevolusi menjadi konsultan keuangan yang kredibel, berperan penting dalam memperluas proteksi dan meningkatkan literasi keuangan. Profesionalisme bukan lagi pilihan, melainkan keharusan. Melalui pelatihan berkelanjutan, platform digital seperti Microsite Asuransi Jiwa, dan rencana pembangunan Center of Excellence, kami ingin memastikan lahirnya agen-agen baru yang berprestasi dan berintegritas," jelas Budi.

Inspirasi dari Didiet Maulana dan Raditya Dika

Tahun ini, Convention menghadirkan dua pembicara utama dengan tema relevan di era digital. **Didiet Maulana**, desainer terkemuka, membawakan topik *"Shifting from Product Selling to Customer-Centric Solutions"*. Didiet menekankan pentingnya koneksi emosional dalam interaksi bisnis, di mana agen harus memandang klien bukan sekadar target penjualan, melainkan individu yang membutuhkan solusi.

"Kalau kita tidak mau ikut arus, kita akan tergerus. Tapi kalau ikut arus tanpa mengenali jati diri, kita akan kehilangan arah," tegas Didiet.

Sementara itu, **Raditya Dika** mengangkat tema *"Building & Communicating a Strong Personal Branding"*. Ia menekankan bahwa personal branding bukanlah klaim diri, melainkan apa yang dibicarakan orang lain tentang kita. Raditya mengingatkan pentingnya storytelling yang kuat, konten yang menjawab kebutuhan audiens, serta *call to action* yang jelas untuk membangun kepercayaan dan mendorong keputusan pembelian.

Ketua Panitia TAA 2025, Karin Zulkarnaen, menjelaskan alasan pemilihan kedua tema tersebut.

"Reputasi tenaga pemasar merepresentasikan reputasi industri. Topik personal branding kami angkat agar agen mampu membangun citra diri yang positif, autentik, dan konsisten. Sementara pendekatan customer-centric penting untuk menjawab persepsi bahwa agen hanya fokus menjual, padahal kunci keberhasilan jangka panjang ada pada rekomendasi tepat dan layanan purna jual yang membangun kepercayaan," tutur Karin.

Libatkan UMKM Lokal dan Donasi Sosial

Convention TAA AAJI ke-38 juga menghadirkan UMKM lokal Yogyakarta dengan produk unggulan seperti fashion, kuliner khas, kerajinan tangan, dan produk ritel. Kehadiran UMKM tidak hanya memperkenalkan potensi lokal kepada peserta, tetapi juga menjadi bentuk nyata dukungan AAJI terhadap pertumbuhan ekonomi daerah.

Lebih dari itu, sebagian hasil penjualan UMKM dialokasikan untuk mendukung Yayasan Ronald McDonald House Charities (RMHC), yang menyediakan rumah singgah bagi anak-anak dari berbagai daerah yang tengah menjalani pengobatan di Jakarta. Total donasi yang berhasil dihimpun, baik melalui kontribusi langsung maupun dari hasil penjualan produk UMKM, mencapai Rp15.175.000.

Penghargaan bagi Agen Terbaik

Sebagai puncak acara, Convention TAA AAJI ke-38 menganugerahkan penghargaan bergengsi kepada para tenaga pemasar asuransi jiwa terbaik di Indonesia. Enam kategori dengan pemenang peringkat pertama di antaranya:

1. Top Rookie Agent by Premium: Erika Nabila Jayawadhani – PT FWD Insurance Indonesia (770 poin).
2. Top Rookie Agent by Policy: Delbert Loh – PT AIA Financial (32 poin).
3. Top Agent in Telemarketing: Mei Morisnawati – PT Chubb Life Insurance Indonesia (3.277 poin).
4. Top Agent by Group Premium: Ainun Auliah M – PT Asuransi Jiwa Inhealth Indonesia (179.605 poin).
5. Top Leader by Premium: Vivi Yurianti – PT Asuransi Jiwa Sequis Life (6.773 poin).
6. Top Leader by Recruitment: Nella Lembong – PT Asuransi BRI Life (6.400 poin).

###