

MDRT

Succes Stories

Allianz Star Network



Allianz 

Kata Sambutan

Joachim Wessling, CEO Allianz Life Indonesia

Selamat pagi para pemenang!

Anda semua merupakan bukti nyata bahwa mimpi bisa menjadi kenyataan. Dengan motivasi dan komitmen yang kuat, Anda berhasil mencapai Million Dollar Round Table (MDRT).



Kami sangat bahagia dengan Anda para *agent* yang tangguh dan selalu memberikan nilai positif bagi orang dan lingkungan sekitar Anda. MDRT bukan saja sekedar lambang keberhasilan bagi anggotanya, tetapi juga haruslah diikuti dengan tindakan untuk membantu sesama, dan yang lebih penting lagi, menepati janji yang sudah diberikan.

Terus meningkatnya jumlah Member MDRT Allianz Indonesia dari tahun ke tahun merupakan suatu prestasi tersendiri. Di tahun 2013 kita berhasil mencetak 208 Member MDRT. Hal ini membuktikan bahwa kita terus memperkuat posisi sebagai penyedia tenaga profesional asuransi yang terpercaya. Sebagai pemenang, Anda berada di garis terdepan Allianz dalam membangun komunitas profesional yang besar dan kuat. Untuk itu, menjaga kode etik MDRT merupakan kunci utama agar selalu menjadi mitra terpercaya dalam industri asuransi.

Akhir kata, semoga kita akan selalu menemukan inspirasi dari kisah perjalanan seorang pemenang MDRT meraih kesuksesan melalui *MDRT Success Stories* ini. Ingatlah untuk selalu memiliki semangat juang yang tinggi dan pantang menyerah.

Terima kasih telah menjadi rekan bisnis yang berprestasi

Kata Sambutan

Ginawati Djuandi, Chief Agency Officer



Selamat pagi!

Dari tahun ke tahun, kami selalu bahagia melihat kegigihan dan keberhasilan para *agent* berprestasi di Million Dollar Round Table (MDRT). Merupakan sebuah kehormatan bagi saya pribadi untuk dapat mendampingi rekan-rekan sekalian dalam perjalanan meraih sukses. Selamat bagi Anda yang baru pertama kali mendapat gelar MDRT maupun yang telah berkali-kali, semoga kesuksesan akan selalu menyertai langkah Anda di kemudian hari.

Sebagai praktisi asuransi jiwa, inilah salah satu bukti nyata Anda telah berhasil membuat hidup Anda, keluarga dan orang-orang yang Anda bantu menjadi lebih berharga. Anda mengemban tanggung jawab untuk senantiasa memberikan yang terbaik dalam membantu masyarakat mendapatkan perlindungan dari berbagai risiko dalam hidup. Janganlah cepat berpuas diri, terus tingkatkan kemampuan, selalu rendah hati dan tulus untuk berbagi dengan sesama.

Kami yakin bahwa di mana ada kemauan, di situ lah ada jalan. Orang-orang yang pantang menyerah pasti akan berhasil suatu saat nanti, begitupun dengan rekan kita yang belum berhasil meraih gelar MDRT. Mari kita bersama-sama berikan dukungan dan meningkatkan kerja sama untuk menggapai sukses.

Tak lupa, kami ucapan terima kasih atas komitmen Anda kepada Allianz dan kerja sama yang semakin baik terjalin. Dengan kita yang semakin bersatu, kita akan lebih kuat dan lebih cepat menuju puncak dan meraih mimpi sebagai yang terdepan di industri asuransi.

Teruslah berusaha menjadi lebih baik lagi dan jangan berhenti mengejar mimpi!

Kata Sambutan

Basuki Harijadi, Project Manager MDRT



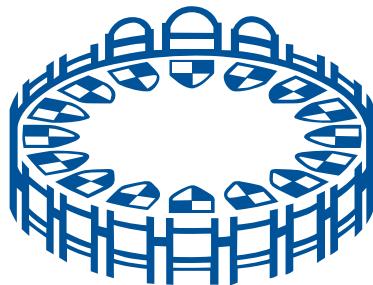
Kesuksesan akan melahirkan kesuksesan baru dan melalui buku ini kami mengangkat kisah sukses para Member MDRT, agar kita semua dapat mempelajari pola dan proses yang mereka jalani hingga menjadi seorang Member MDRT.

Sulit membayangkan mereka yang dahulu merintis karir di Allianz dengan berbagai latar pendidikan, keluarga dan ekonomi yang berbeda, kini mampu mewujudkan semua impiannya.

Hanya dengan keyakinan yang sangat kuat untuk menjadi MDRT-lah yang mampu mendorong seluruh potensi diri ini keluar, maka seluruh tindakan kita akan mengarah ke pencapaian tujuan dan secara otomatis hasil yang kita inginkan pasti akan kita dapatkan.

Kepada seluruh Member MDRT Allianz, selamat atas keyakinannya dalam mencapai semua mimpi Anda. Dengan bernagai pengalaman sukses, semakin banyak yang akan Anda peroleh.

Selamat atas pencapaian yang luar biasa!



MDRT®

The Premier Association of
Financial Professionals®

MILLION DOLLAR ROUND TABLE

Merupakan forum internasional bagi praktisi asuransi jiwa dan jasa keuangan seluruh dunia untuk memelihara standar yang tinggi dan pengembangan diri.
Untuk bergabung dalam forum tersebut:

Target Produksi MDRT 2014

	MDRT Premium	COT Premium	TOT Premium	Conv. Factor Premium
Indonesia	Rp 543,480,800	Rp 1,630,442,400	Rp 3,260,884,800	2,953.7000

Pernyataan Misi MDRT

Menjadi jaringan internasional yang dihargai, digerakkan oleh para anggota, yaitu para praktisi/profesional asuransi jiwa dan jasa keuangan yang melayani nasabah dengan standar kinerja, etika, pengetahuan, dan produktivitas yang tinggi.

Kode Etik MDRT

Kepatuhan dan penerapan yang menyeluruh atas Kode Etik MDRT membantu meningkatkan standar kualitas keanggotaan. Standar kualitas ini akan berguna bagi publik dan profesi asuransi serta jasa keuangan. Karena itu anggota MDRT diharapkan dapat mematuhi dan menerapkan Kode Etik MDRT sebagai berikut:

1. Selalu menempatkan kepentingan nasabah di atas kepentingan langsung maupun tidak langsung anggota MDRT.
2. Menjaga kompetensi profesional pada standar tertinggi dan memberikan advokasi yang paling optimal pada nasabah dengan berusaha meningkatkan pengetahuan tentang profesi, keterampilan serta kompetensi.
3. Memegang teguh kerahasiaan seluruh informasi mengenai bisnis dan pribadi nasabah.
4. Ungkapkan fakta-fakta secara menyeluruh untuk memastikan nasabah mengambil keputusan berdasarkan informasi yang memadai.
5. Jagalah sikap pribadi Anda yang menjadi cermin nilai-nilai positif dalam profesi asuransi dan jasa keuangan serta nilai-nilai dalam Million Dollar Round Table.
6. Pastikan bahwa penggantian suatu produk asuransi atau keuangan bermanfaat bagi nasabah.
7. Mematuhi dan memenuhi segala peraturan dan undang-undang yang terkait dengan tempat usaha.

The Whole Person Concept

Menjadi anggota MDRT adalah tentang menjadi diri anda seutuhnya, tidak hanya secara profesional, tetapi diseluruh aspek kehidupan.

Keluarga

Menghabiskan waktu yang berkualitas bersama dengan keluarga, serta berupaya supaya hubungan ini memiliki landasan kasih sayang.

Kesehatan

Pikiran dan tubuh yang sehat adalah bagian yang penting agar seseorang berada dalam keseimbangan.

Pendidikan

Mencari pengetahuan dan keterampilan baru untuk melanjutkan proses belajar sepanjang hidupnya.

Karir

Bekerja supaya lebih produktif, mencari pengetahuan, dan keterampilan, dan berpartisipasi serta memberi kontribusi pada organisasi industri dan profesional.

Pelayanan

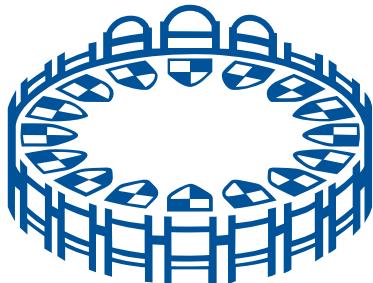
Mengkontribusi waktu, energi dan kepemimpinan, begitu pula dengan kegiatan bermanfaat lainnya, secara sukarela dan tanpa keinginan untuk manfaat pribadi.

Keuangan

Menikmati dan membagi hasil jerih payahnya.

Kerohanian

Menjalani hidup yang berprinsip yang sesuai dengan kepercayaan mereka, dan berupaya untuk berkembang dalam kerohanian mereka.



MDRT

The Premier Association of
Financial Professionals®



A Salam
Muhammadong

Kesuksesan, berawal dari doa yang mana sebagai awal untuk memulai sesuatu, karenanya semua kita dapat menjadi insan yang sukses, doa ini adalah formula I.

formula II, goal yang dibuat atas sesuatu yang diinginkan, harapan atau menjadi suatu tujuan, dapat membuat semangat dalam menjalankannya seperti ringan, bahagia dan banyak bersyukurnya.

formula III, aktivitas untuk menjadi sukses di industri ini (asuransi) yaitu pertama adalah see the people, ke dua see the people dan ke tiga see the people, no short cut.



formula IV, strategy seperti penetrasi pasar, yang mana sangat memberikan pengaruh yang luas baik itu di luar dan di dalamnya, contoh : menutup peluang orang lain dalam melakukan sesuatu perkenalan, informasi dan edukasi yang mempunyai dampak positif (selangkah lebih maju), karena kesuksesan harus dikerjakan.

formula IV, berbagi berbuat kebaikan buat orang banyak, bermurah hatilah melakukan hal ini, selamat sukses.

Kesuksesan yang Pernah Diraih Travel ke :

- Asia
- Africa
- America
- Europa
- Timur Tengah
- Canada

“ Do Your Best In God’s Way And God Will Do The Rest ”



Kala usia sudah memasuki usia 62 tahun,
saya sungguh bersyukur kepada Tuhan YMK
masih diberi kesempatan untuk berkarya di
bidang asuransi.

Dan semua bukan karena kuat dan gagah
saya, tetapi oleh karena Kemurahan dan
Kerelaan Hati Tuhan saja, sehingga saya
masih boleh meraih sebagai seorang MDRT,
MDIT dan Champion ditahun 2013.

Agnes Surjadi



“ To pursue your dreams you have to take action, never give up and God will light the path ”



Agus Efendi

Sukses yang paling utama adalah menjadi diri sendiri. Menjadi seorang agen Asuransi adalah pekerjaan yang sangat mulia, yang saya tekuni dengan serius disertai dengan kemampuan keras yang saya miliki sehingga mencapai prestasi yang saat ini saya raih. Bawa untuk menyadarkan orang dan berbicara dari hati kecil kita bahwa Asuransi itu sangat penting untuk kehidupan kita bersama teman-teman dan saudara-saudara yang kita sayangi, itulah salah satu formula saya bisa meraih semua kesuksesan ini. Dan di balik itu ada beberapa langkah yang selama ini saya jalankan :

- Selalu mau belajar dan ikut seminar agar dapat berkumpul dan berbagi ilmu dengan orang-orang sukses, karena setiap hari kita mendapat hal-hal negative dan untuk itu kita harus kumpulkan energy positif dari orang-orang yang sukses.
- Mau bekerja keras dan berpikir cerdas (Fokus pada tujuan yang ingin dicapai dan mau bekerja lebih keras lagi dari orang lain).
- Untuk mendapatkan sesuatu yang besar dan luar biasa, kita harus memiliki tujuan hidup yang jelas, berani bermimpi besar, ikuti SEE system yang luar biasa.
- Gagal itu biasa, semakin tinggi pohon akan semakin kencang angin nya.



Kesuksesan yang pernah diraih :

- 2008 - Korean Trip
 - Promotion Bussines Manager
- 2010 - BMW Platinum (Belanda, Belgia dan Paris)
 - Billion Agency
 - Promotion Bussines Director
- 2011 - MDRT
 - BMW Gold (Turki)
 - BMW Silver (Star Cruise Singapore-Malaysia-Thailand)
 - Billion Agency
 - Potencial Billioner Club
- 2012 - MDRT
 - ASN Gold Award (Barcelona)
 - ASN Gold Award (Hongkong & Macau)
- 2013 - MDRT
 - ASN Premier (Bangkok)
 - Billion Agency
 - The Power Of One Bali Conference
- 2014 - Member MDRT 2014
 - ASN Champion (Jepang)



“ God is good. He is good all the time... Semua yang terjadi di dalam hidup saya hanya karena Anugerah dan Perkenan Tuhan saja. ”



Agustinus S. Sulistio

“If you want to be the best, you must learn from the best”

Dengan maksud hanya untuk belajar, di awal tahun 2012 saya menghadiri MDRT Experience di Bangkok, Thailand. Dan salah satu session yang menarik perhatian saya adalah Tony Gordon. Ada beberapa point penting yang beliausampaikan namun salah satunya bagaikan api yang menyambar di hati saya. Dan sejak saat itu keinginan untuk menjadi MDRT muncul, dan dengan bulat hati saya putuskan untuk mencapai MDRT di 2012 dan membayar setiap harga yang ada. Thank God. He gives me divine ability.



Saya tahu bahwa “My Calling” adalah di bisnis ini. My Mission is Reach, Develop, Bring People to have Financial Freedom and

Bless Our Nation. Saya punya passion untuk membangun orang, membantu mereka untuk mengalami transformasi hidup dan bersama-sama kita menjadi berkat buat bangsa Indonesia. Disinilah peranan penting MDRT dan ASN system. MDRT membantu saya untuk menjadi “Professional” dalam menjalankan profesi ini, sementara ASN system membantu saya dalam “mengembangkan bisnis” secara sistematis dan luar biasa. Dan keduanya harus berjalan bersama-sama.

Akhir kata, mari teman-teman ASN kita menjalankan bisnis ini dengan full heart, professional dan berintegritas karena kita tahu segala yang terbaik disediakan bagi kita melalui MDRT, ASN dan Industri ini.

God Bless You All....

Kesuksesan yang pernah diraih :

- 2011 : Bergabung di Allianz Star Network Gold Club Barcelona Silver Club Hongkong - Macau
- 2012 : Mencapai MDRT ke-1 Champion Club Bangkok, Thailand Million Dollar Income Team, One Star
- 2013 : MDRT
- 2014: Member MDRT 2014



“ Sukses Untuk Diri Sendiri BIASA SAJA, Tetapi Berhasil Membawa Banyak Orang Lain Sukses Itu Baru LUAR BIASA. ”



Alexander Agus
Tedja Kesuma

Saya bergabung jadi “agen asuransi” mulai Februari 2008 tidak terasa sudah 6 tahun, dengan banyak suka dan duka di dunia asuransi yang sebelumnya tidak saya kenal, kesuksesan saya disini didukung oleh Tuhan Yang Maha Esa, mama saya, istri dan anak-anak yang tercinta serta oleh dukungan leader semua.

Ini MDRT saya yang ke 5 yang saya dapatkan secara beruntun setiap tahun, bagaimana saya dapat mencapainya ini kiatnya :

- Pertama, kita harus punya tujuan hidup / impian yang jelas, dimana ada keyakinan kita impian tersebut bisa kita dapatkan di ASN ini.
- Kedua, kita harus mau belajar dari leader yang sukses yang sudah punya pengalaman puluhan tahun di industri asuransi ini.
- Ketiga, kita setiap hari harus bertemu orang untuk menjalankan / mempraktekkan ilmu yang kita dapatkan baik calon nasabah atau agen.
- Ke empat, kita harus sering berkumpul baik ikut TRIP ke luar negeri / seminar ASG dll, dengan bertemu agen dan leader yang positif kita bisa mencharger diri kita agar tetap semangat dan menambah ilmu kita.

Tujuan saya dalam bisnis ini ingin membantu lebih dari 50 juta orang Indonesia punya asuransi Allianz lewat group saya dan membantu lebih dari 2 juta agen / leader group saya agar punya penghasilan lebih dari 1 M / bulan serta mempunyai jaringan agen di seluruh Indonesia bahkan di dunia Internasional.





Kesuksesan Yang Pernah Diraih :

- | | | | |
|------|--|------|--|
| 2008 | Gabung di PT.BUSS Allianz Februari
BMW Silver ke Bangkok (Thailand) | 2012 | Champion club Bangkok
Premium club Hawaii
MDRT
Billion Agency
Billion producer club
MILLION DOLLAR INCOME TEAM
(MDiT) * |
| 2009 | Business Manager (BM) PT.Buss
Allianz
BMW GOLD ke China
TOP BM 2009 2nd Runner up
MDRT
Billion Agency | 2013 | Top Business Director 2012 1nd
Runner Up
MDRT
MILLION DOLLAR INCOME TEAM
(MDiT) **
DOUBLE PREMIER CLUB Ke Eropa
(Jerman, Perancis, Belanda, Italia, Dll) |
| 2010 | Business Director (BD) – PT.BUSS
Allianz
BMW Silver star ke VIRGO CRUISE
Singapura
BMW GOLD ke Turki
BMW Platinum ke Los Angeles
(Amerika Serikat)
Billion Agency
MDRT | 2014 | Member MDRT 2014 |
| 2011 | BMW Silver ke Macau ,Hongkong
BMW Gold ke Barcelona, Spanyol
MDRT
MILLION DOLLAR INCOME TEAM
(MDiT) *
Billion Agency | | |

“ H2O (Happy Helpin Others). ”



Ali Adrian
Wirakusuma

“H2O”. Dengan semboyang ini saya bersyukur hari ini saya mencapai prestasi yang sebelumnya tidak pernah saya bayangkan.

Saya joint di Allianz pada pertengahan tahun 2010. Hanya dalam 3 tahun saya sudah punya agency sendiri dan team work yang solid. Semua itu saya capai adalah berkat motto H2O (Happy Helpin Others).

Di dunia Asuransi selain mencari nasabah, kita punya misi social dimana selalu membantu dan member solusi kepada mereka. Demikian juga terhadap team, terutama agent-agent yang baru bergabung.



Dengan perhatian dan bantuan kepada mereka, niscaya agent-agent baru akan mencapai prestasi yang diharapkan, bukan mampu atau tidak tetapi mau tidak.



Saya percaya dengan motto H2O, kita yakin Allianz semakin bersinar, Recruit and Growth!

Kesuksesan Yang Pernah Diraih Di Allianz

- 2010 : - BMW Gold Istanbul
- BWM Paltium Los Angela
- Billion Agency
- Promote to business Director
- 2011 : - Buka Agency di Pematangsiantar
- ASN Silver (Hongkong-Macau)
- ASN Gold (Barcelona)
- MDRT
- Top Recruiter (Chiang Mai)
- Top Agent Award (AJII di Bali)
- 2012 : - CEO Challenge Award
- ASN Champion Club (Bangkok)
- ASN BP Champion Club
- ASN Billion Income Club
- MDIT
- MDRT
- 2013 : - Achiever Bangkok
- Champion ke Jepang
- MDRT
- MDIT
- 2014 : Member MDRT 2014

“ Selalu bersyukur, belajar dan bertumbuh, Life is not about being a winner or being a loser, its about being yourself and giving your best. ”



Ali Sugiharto

Awal Joint di Allianz tahun 2006 , kunci sukses menurut saya cuman satu yaitu "selalu bersyukur, belajar dan bertumbuh, Life is not about being a winner or being a loser, its about being yourself and giving your best."

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz :

- 2006 - BUSS Final Sprint
 - BMW Marathon Winner]
 - BUSS Associate Activity Challenge
- 2008 - BMW Silver
- 2009 - Billion Agency
 - BMW Gold
- 2010 - BMW Silver
 - BMW Gold
- 2011 - BMW Silver
 - BMW Gold
 - MDRT
- 2012 - MDIT
- 2013 - Premier
 - MDRT
 - MDIT
- 2014 Member MDRT 2014





Anandar Halim

Ayah saya sebagai pengusaha (pabrik kemeja, supir juga, pengusaha roti). Sejak taman kanak-kanak hingga kelas 3 SD hidup mewah karena orang tua memiliki pabrik kemeja terkenal dulu (ARRIVAL sekarang ARROW). Sejak kelas 4 SD keluarga kami menjadi sederhana, Ayah menjadi supir angkot dan ibu saya penjual kue, dan saya membantu menjualnya di sekolah serta membantu membuatnya. Keadaannya berlangsung hingga saya lulus SD. Sejak SMP kehidupan kami lebih baik, dan saya tidak perlu jualan di sekolah lagi. Usaha ini berhasil hingga saya selesai SMA. Tahun 1979 – 1987 saya masuk biara.

Tahun 1987 – 1991 saya merintis karier di Perbankan mulai dari back up office sampai mencapai koordinator kantor kas dan pimpinan cabang pembantu di Cikarang. Tahun 1991 – 1992 saya pindah ke perusahaan PT. Sinar Dunia Makmur menjabat sebagai Asisten Finance Manager. Tahun 1992 – 1994 memulai bisnis sendiri, bisnis katering melayani kantor – kantor. Tahun 1994 – 1998 memulai karier sebagai Agent asuransi dari Canada. Mendapat



Reward Conference ke Hawaii tahun 1995, conference ke Gold Coast tahun 1996 serta conference ke Bali tahun 1997. Tahun 1998 – 2008 terjun ke Dunia MLM, hanya berhasil mendapat conference – conference ke genting high land, Medan dan Bali.

Tahun 2002 – 2008 bergabung di Property, dengan prestasi berhasil berkali-kali mendapat conference ke Bali, Hongkong dan Pataya. Tahun 2004 group Property yang terdiri dari club-club dibubarkan menjadi sistem member dan saya lebih memilih menjadi broker tradisional tanpa terikat oleh instansi apapun. Tahun 2007 – 2008 saya bergabung di Pemasaran Apartemen/Ruko sebagai Marketing. Karier saya menanjak menjadi penjual terbaik hingga proyek dibubarkan.

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

- Tahun 2008 Memulai bergabung di PT. Buss, namun awalnya saya tidak terlalu tertarik, baru awal Januari 2009 mulai serius dan berhasil mencapai BMW Gold dengan Reward ke Shangrilla.
- Tahun 2009 mencapai BMW Silver.
- Tahun 2012 mencapai Champion, MDRT, dan Premiere dan meraih BM of The Year di Group The Power Of One.
- Member MDRT 2014

“ Keyakinan yang kuat, pantang menyerah, melakukan yang terbaik dan terus belajar serta mengandalkan Tuhan dalam setiap langkah hidup saya. ”



Anda Dewi Yuristiani

Saya merasa bersyukur sekali dapat meraih predikat MDRT kembali, semuanya ini merupakan anugerah Tuhan yang luar biasa. Saya yakin dan percaya bahwa Tuhan selalu turut bekerja dalam segala hal serta mendatangkan kebaikan, dengan kasih dan kuasaNYA, DIA selalu membuka jalan bagi saya.

Bermodal keyakinan kuat serta mimpi yang besar akan sebuah kesuksesan, saya menjalani setiap tahap perjalanan karier saya , sehingga bisa meraih predikat MDRT ke 2 di tahun ini, dan saya berharap setiap tahun akan mencapainya hingga bisa menyandang MDRT life time members.

Menjadi anggota MDRT sungguh



membahagiakan, karena bisa menjadi bagian terbaik dari para juara di bisnis asuransi ini. Selain itu juga meningkatkan kepercayaan dan profesionalisme, banyak benefit yang saya dapatkan, diantaranya kemudahan untuk mendapatkan referensi, sehingga saya bisa mendapatkan nasabah yang berkelanjutan serta menginspirasi dan memotivasi saya untuk bisa berbuat lebih dalam menyelamatkan banyak keluarga untuk mendapatkan Proteksi yang terbaik bagi keluarga mereka.

Dorongan terkuat diri saya dalam meraih mimpi besar untuk menyandang MDRT life time members bahkan COT juga TOT, adalah kecintaan saya yang mendalam terhadap keluarga, terutama anak saya Juan Kalino dan Andreas Gunawan suami saya tercinta, merekalah yang selalu menjadi motivasi bagi saya untuk selalu melakukan yang terbaik. “ Do the Best ”



Prestasi yang saya raih :

- 2006 - ACHIEVERS CLUB
- HIGH PRODUCERS CLUB
- BMW SILVER HONGKONG
- 2007 - QUARTERLY CHALLENGE 1st QUARTER
- 2008 - BMW SILVER BANGKOK
- BMW GOLD ITALY
- 2009 - BMW SILVER SHANGRILLA
- 2010 - BMW SILVER STAR CRUISE
- 2011 - ASN SILVER AWARD HONGKONG- MACAU
- ASN GOLD AWARD BARCELONA
- 2012 - ASN CEO CHALLENGE
- ASN CHAMPION CLUB BANGKOK
- ASN PREMIER CLUB HAWAI
- 2013 - RESIDENCE CLUB
- ASN PREMIER WEST EUROPE
- 2014 - Member MDRT 2014



Andi Indah Darma

Puji Syukur kuperanjatkan kepada Allah S.W.T, karena selalu memberikan yang terindah dan terbaik di setiap pergantian tahun.

Saya sangat percaya Believe-Action-Miracle, apa yang kulakukan selama ini bersama dengan impian terwujud dengan penuh suka cita.

Di tahun 2013, saya memberanikan diri membuka kantor Allianz Life di Menara Bosowa Makassar yang terletak di segitiga emas kota Makassar.

Keluarga besarku beserta suami tercinta selalu mendukung karirku di Allianz.

Terima kasihku kepada Bapak Ivan Maleakhi, Ibu Esra dan Bapak Yogie Soediro yang selalu support saya sehingga bisa mencapai harapan dan impianku di Allianz.

Putriku Andi Hani Amelia Kartini dan Putraku Muhammad Aldridge Mubin bagaikan charge yang selalu mengisi semangatku agar tidak berhenti dan selalu memberi yang terbaik.

Semoga harapan dan impianku tidak hanya sampai disini tetapi saya berharap, saya ingin meraih yang lebih dari apa yang saya dapatkan sekarang.

Akan kuraih kesuksesan dengan penuh prestasi dengan semangat kerja yang tinggi.

Amin



Kesuksesan yang pernah diraih

- | | |
|------|--|
| 2009 | Silver producer (singapore dan china)
Promoted Business Manager |
| 2010 | Gold producer (umrah)
Silver producer team (umrah)
Promoted Business Director |
| 2011 | ASN Silver producer (Hongkong- Macau)
ASN Gold producer (Barcelona)
MDRT Qualifier |
| 2012 | ASN Billion producer club
ASN Premier club (Hawai)
ASN Champion club (Bangkok)
MDRT Qualifier |
| 2013 | ASN Billion producer club
ASN Champion club (Japan)
MDRT Qualifier
MDIT Qualifier |
| 2014 | Member MDRT 2014 |





Anita Sukimin

Puji Tuhan saya berhasil meraih MDRT pertama saya di 2014 ini, tanpa berkat dan anugrahNya tidak mungkin saya bisa meraih apa yang selama ini sudah saya dapatkan. Terima kasih untuk seluruh keluarga saya yang menjadi inspirasi dan motivasi terbesar saya, rekan di Allianz yang saling mendukung dan seluruh nasabah yang telah mempercayakan perlindungan asuransi mereka kepada saya.



Salah satu faktor yang menurut saya cukup berperan penting dalam meraih. MDRT pertama ini adalah tahun 2013 saya mulai berani berinvestasi untuk diri saya sendiri. Saya mengikuti MDRT and Billionaire Club Class, seminar MDRT day, MDRT Experience, training baik yang free maupun yang berbayar, membaca buku dan yang terpenting tentu tidak lupa tetap setia melakukan aktivitas edukasi dan sharing pentingnya asuransi pada sebanyak-banyaknya orang. Dengan begitu saya meningkatkan skill dan knowledge saya saat bertemu dengan calon nasabah dan nasabah lama sehingga banyak nasabah lama saya yang menambah asuransinya dengan nilai pertanggungan yang cukup besar.

Berada dalam komunitas yang sevisi, seahaha dan setujuan adalah penting sehingga kita bisa saling mendukung dan menguatkan satu sama lain. Dengan begitu pula kita bisa banyak belajar dari mereka yang sudah lebih dulu sukses di bisnis ini. Belajar bukan hanya sales idea, teknik closing ataupun handling objection, tapi terlebih belajar bagaimana meningkatkan profesionalitas kita dalam bisnis ini dan membentuk attitude yang baik. Saat kita berhenti belajar, maka saat itu pula kita berhenti bertumbuh. Saat kita berhenti bertumbuh, maka sebenarnya kita sudah berhenti hidup dan cepat atau lambat akan menjemput saat terakhir kita.. Jadi, teruslah belajar, teruslah bertumbuh, teruslah berubah untuk kebaikan bagi dirimu sendiri dan orang-orang di sekitarmu. Tuhan Memberkati!

Kesuksesan di Allianz:

2010 Buss Marathon Winner Silver - Star Virgo Cruise
2011 ASN Gold Award - Barcelona
2012 ASN Champion Award - Bangkok
2013 ASN Premiere Award - 2 tiket Jepang
2014 MDRT Member



“ If you can dream it, you can do it – Walt Disney ”



Anna Bella

First of all a big thanks to God for my second MDRT. Thanks to my daughter for always supporting me, for the time she miss to be with me, for all support to reach our goal. Never lose hope on doing things and keep the hard work up. And finally all we need is a dream.

Kesuksesan Yang Pernah di raih di Allianz :

2008 - Promotion to BM,Rookie Club, BMW Silver
2010 -BMW Silver, BMW Gold
2011 -BMW Silver, BMW Gold
2012 -Promotion to SBM, Champions Club,- CEO Challenge MDRT
2013 -MDRT, Champions Club, Premier Club, Senior Bussiner Partner (SBP)
2014 - Member MDRT 2014

Thanks





Anthony Silaban

Salam Keberhasilan,

Mengendalikan sebuah BISNIS seumpama Anda mengayuh sepeda, Anda boleh mengayuhnya dengan cepat atau perlahan. Apa yang terpenting sebenarnya dalam sebuah bisnis adalah apakah Anda sudah dari awal menentukan destinasi yang Anda tuju. Apapun yang terjadi dalam perjalanan itu Anda harus berkomitmen/konsisten mengayuh sepeda tersebut sampai ke tujuan.



Jangan pernah berhenti melakukan prosesnya, karena bila Anda berhenti mengayuhnya maka Anda pasti terjatuh. Untuk menjadi seorang ahli pembisnis yang Handal, Anda harus memiliki Tujuan dan Wawasan. Ada tiga tujuan yang harus Anda miliki yaitu :

1. Apakah hal yang paling penting yang ingin Anda capai dalam hidup Anda?
2. Apakah/siapakah yang paling bermakna dalam hidup Anda.
3. Bila Anda ingin di kenal oleh banyak orang, apakah yang ingin Anda lakukan.

Hidup itu adalah sesuatu yang dinamis, terus bergerak tanpa henti. Tuhan Pencipta semesta alam ini memberikan kepada kita manusia semua alat bantu yang dibutuhkan dan dilekatkan pada diri manusia untuk menuju keberhasilan dan kegagalan. Aku berterima kasih dan bersyukur pada NYA karena Tuhan memilihku untuk hadir ke dunia ini untuk melayani-NYA dan melayani sesama manusia. Oleh karena itu aku memilih untuk sukses dan berhasil dalam hidup ini.

Perjalanan hiduplah yang memberiku kenang-kenangan dalam melalui semua proses dan memberiku pelajaran berharga untuk meraih keberhasilan itu.

Aku merasakan perjalanan itu pahit namun kurasa manis dan merasakan manis namun kurasakan manis sekali. Terima kasih ya Tuhan atas semua nikmat-Mu ini..... biarlah Engkau terus menemaniku dalam hidup ini karena bersama-Mu aku terus berhikmad dan semakin bijaksana.... Amin.... Amin.... Amin...



“ Sukses Ada Harganya ”



Anti

Saya adalah seorang ibu rumah tangga dan pekerjaan sehari-hari saya adalah mengurus kedua putra saya. Sering kali suami saya INDRA GUNAWAN menceritakan perjalanan bisnis asuransinya. Sebagai istri yang baik, saya hanya bisa mendengar dan mendukung suami saya dalam menjalankan bisnisnya. Saya percaya bahwa dia akan memberikan yang terbaik untuk keluarganya.

Suami saya selalu mengatakan bahwa untuk sukses di bisnis ini, ada beberapa hal yang harus dilakukan yaitu :

1. Setiap hari harus ketemu calon nasabah atau nasabah (prospecting). Tujuannya bukan sekedar untuk closing namun lebih kearah bagaimana agar mereka mengerti tentang pentingnya memiliki asuransi.
2. Setiap tahun harus memiliki target / goal yang JELAS & HARUS dicapai.
3. Senantiasa upgrade skill dan knowledge dengan terus praktik dilapangan, mengikuti seminar, training dll.

Berikut sedikit cerita tentang perjalanan suami saya dari seorang pemilik toko yang kini berubah menjadi seorang pebisnis di dunia asuransi.

Saya Indra Gunawan menceritakan, sebelum saya bergabung di bisnis asuransi, saya mempunyai 2 toko. Sungguh bahagia memilki 2 toko yang bisa menopang hidup keluarga saya. Namun setiap hari saya sibuk dan seolah olah saya tidak memiliki waktu luang lagi untuk mengerjakan hal-hal lain.

Sampai akhirnya saya dijelaskan oleh leader saya tentang sebuah konsep bisnis di asuransi. Saya melihat ini adalah salah satu peluang bisnis yang luar biasa. Dikarenakan saya sangat sibuk mengurus kedua toko

saya saat itu, mau tidak mau saya harus membagi waktu dengan baik.

Sebagai pemula, rata rata setiap hari saya ketemu 7-8 orang calon nasabah dan ditolak. Sungguh sangat pahit dan kecewa. Hingga saat itu saya berpikir apakah benar saya bisa sukses di bisnis ini atau mungkin saya tidak cocok dengan bisnis ini. Disela-sela kekecewaan itu, saya duduk dan merenung kembali tentang semua impian hidup saya. Jika saya tidak mencoba lagi untuk menjalankan bisnis ini maka saya sudah pasti gagal di bisnis ini. Saya sadar bahwa saya harus sukses di bisnis ini. Demi impian hidup dan keluarga saya, saya putuskan untuk terus mencoba dan mencoba. Saya percaya, jika ada kemauan yang kuat, Tuhan pasti akan menunjukkan jalannya untuk berhasil di bisnis ini.



Mulai hari itu juga, saya focus untuk mengumpulkan case demi case. Jika case saya banyak maka omzet saya dan skill saya juga akan bertambah. Untuk itu, setiap hari saya harus membuat janji temu kepada calon nasabah sehingga besoknya saya sudah memiliki jadwal untuk bertemu dengan siapa saja dan jam berapa. Saya tidak pernah membuat janji temu hari ini untuk pertemuan hari ini juga karena ini sama dengan tidak ada planning. Seperti kata pepatah "If you fail to plan then you plan to fail atau plan your work and work your plan."

Lagi lagi, tujuan saya untuk ketemu dengan nasabah adalah untuk membuat mereka mengerti tentang pentingnya asuransi. Saya selalu sampaikan bahwa setiap manusia ada resiko hidup. Jika mereka bertanggung jawab dan mencintai keluarga mereka maka TAPRO adalah solusi buat mereka. It is very simple right?

Dalam perjalanan di bisnis asuransi, penolakan demi penolakan yang saya alami, saya anggap biasa saja karena setiap profesi pasti ada resiko. Justru penolakan itu membuat saya semakin semangat karena saya sangat menyadari jika masyarakat menolak asuransi itu artinya dia belum mengerti tentang pentingnya asuransi. Jadi

bisnis asuransi sangat luar biasa. Bisnis konvensional bisa sukses tetapi harus punya banyak cabang. Untuk buka cabang berarti harus butuh modal yang banyak lagi untuk beli barang, renovasi, biaya sewa, biaya karyawan, dll. Belum lagi resiko untuk rugidll. Sedangkan di bisnis asuransi, untuk buka cabang sangat mudah dan tanpa resiko. Saya hanya duplikasi semua skill dan knowledge kepada bisnis partner saya. Dengan dia menjalankan sama seperti apa yang saya lakukan, maka cabang saya ini pasti juga akan sukses.

Setelah mempertimbangkan semuanya, lalu saya ambil satu keputusan untuk tutup satu toko dulu agar punya lebih banyak waktu



tugas saya adalah bagaimana membuat mereka mengerti lagi dengan berbagai cara.

Wajar terkadang manusia bisa down. Ketika saya down, saya ingat kembali dengan jelas keluarga saya dan impian saya. Semua itu tergantung diri saya sendiri dan saya tidak ingin karena penolakan-penolakan itu membuat semua impian saya menjadi hancur. Setiap kesuksesan pasti ada harganya.

Tanpa terasa setahun telah berlalu dengan prestasi yang sangat baik. Saya berpikir, dengan waktu yang terbatas karena masih harus mengurus 2 toko saja sudah bisa berprestasi. Bagaimana jika saya full time di bisnis asuransi, pasti prestasi saya akan semakin luarbiasa. Tuhan itu sangat adil, tidak ada jarum yang kedua sisinya tajam. Jadi saya harus memilih salah satu antara toko atau bisnis asuransi agar saya bisa focus dan sukses. Sebuah pilihan yang sangat sulit sekali waktu itu. Bayangkan saja, saya sudah tanam modal yang banyak di toko saya. Tetapi untuk jangka panjang,

untuk menjalankan bisnis asuransi. Eh, ternyata benar. Prestasi saya semakin bagus dibandingkan sebelumnya. Kali ini saya tidak ragu-ragu lagi untuk menutup toko saya yang satunya lagi. Kini saya bisa focus 100% di bisnis asuransi.

Sejak saya ambil keputusan untuk menutup toko saya yang kedua, saya berkomitmen kepada diri saya sendiri bahwa dalam tiga sampai lima tahun kedepan saya tidak boleh santai dan tidak alasan untuk tidak mau ketemu orang dan berbicara tentang pentingnya asuransi.

Ternyata komitmen saya membuat saya disiplin dengan waktu dan serius dalam menjalankan bisnis asuransi. Tantangan apa pun yang saya hadapi dapat saya selesaikan dan ini menjadi proses kepada diri saya sendiri untuk menjadi lebih baik lagi. Jadi semua prestasi saya hari ini dikarenakan saya berani mengambil keputusan, saya berani berubah dengan meninggalkan zona nyaman, dan saya berani membayar harganya. Untuk itu, motto saya adalah SUKSES ADA HARGANYA.

“ Berani Bermimpi, Berani ambil Keputusan, dan Berani menerima Perubahan dan Prosesnya Pasti SUKSES ” (GO LIFE TIME MDRT GO MDIT**)



Any Suhartini

Hidup adalah Perjuangan, setiap Problem adalah Menu Utamanya, jika kita Sabar, Kuat, Tekun, Bekerja Keras, Yakin dan Berserah kepada Tuhan hingga sampai akhir hayat, maka semua akan hadir indah pada waktunya. Kembali atas izin-Nya pencapaian MDRT yang ke-7 berturut-turut dapat saya raih, dan yang lebih bergairah lagi sekaligus MDIT*. Prestasi ini saya capai bukan karena saya Hebat, namun saya Bersyukur dan Berterima-kasih ada Keluarga, Team dan Nasabah yang selalu mendoakan dan mendukung saya.



Kesuksesan Yang Pernah Diraih:

- 2003 : QUALITY CLUB
- 2004 : QUALITY CLUB
- 2005 : STAR CLUB - JEPANG
- 2006 : STARCLUB - VIENNA
- 2007 : DOUBLE STAR CLUB - MOCCO
MDRT - TORONTO
- 2008 : STAR CLUB - ISTAMBUL
MDRT - INDIANA POLIS
- 2009 : PROMOSI AGENCY MANAGER
MDRT - USA
- 2010 : BMW SILVER
BMW GOLD
BMW PLATINUM
MDRT - USA
- 2011 : BMW GOLD - HONGKONG MACOU
MDRT - USA
- 2012 : BANGKOK
MDRT - USA
ASN CEO CHALLENGE
- 2013 : ASN ACHIEVER CLUB
MDRT & MDIT
- 2014: Member MDRT 2014



Asalia Siwi

Tahun ini adalah tahun ke 4, my MDRT, sejak 2010.... Berturut turut,,, my dream....meningkat,,cot,,tot,,dan life time member.....setiap tahapan, adalah perjuangan yg masing2 mempunyai cerita sendiri,,, dan setiap moment selalu saya syukurin akan pencapaian ini,,,dan Mdrt,,, Selalu d dengungkan,,, menjadi manusia seutuhnya,,, yg mencakup 7'area dalam kehidupan.....



inilah sebenarnya yg harus menjadi pedoman d setiap insan MDRT member..... gak gampang, tapi krn ada pedoman itu, kita d ingatkan terus akan 7 area tersebut yg membuat kita selalu sellu belajar menjadi manusia seutuhnya..... lebih baik dan lebih baik.....

Terima Kasih buat Tuhan , krn dia bisa ad di sini, juga PT Allianz Life Indonesia, sehingga saya bisa belajar dan berkarya,,, menjadi insan seutuhnya,,, kesempatan belajar dan berkarya yg tiada habisnya,,, sehingga kita bisa membantu dan berguna unt orang lain d sekitar kita, juga sangat berterima kasih buat anak2 ku, cyntia dan dea, yg mengizinkan mamanya terus belajar dan berkarya, thanks for supporting me, doa2 nya,,, juga leaders saya, bapak Wong sandy surya, juga bapak josep soeyanto,thanks for supporting nya,,, juga team saya,...BP-BP, juga BE BE saya.....terima kasih kerja keras kalian,,,semoga kalian semua menjadi member MDRT,,, yang mana itu adalah wadah unt menjadi manusia seutuhnya,,,gk hanya materi saja yg d cari, tp bagaimana kita bisa sadar akan se keliling kita.....terima kasih dan selamat MDRT.....be A whole Person Concept.....



“ Kita harus berani bermimpi , karena dari mimpi kita dapat meraih kesuksesan.. Focus, konsisten dan semangat ”



Asia

Pelajaran demi pelajaran yang saya dapatkan dalam menjalani setiap proses di bisnis ini, membuat saya semakin yakin betapa berartinya suatu perlindungan. Bukan hanya untuk menjaga melainkan menyelamatkan masa depan setiap orang. Dari satu niat untuk membantu sesama, kini saya pun merasa bahagia dan bersyukur kepada Tuhan karena diberi kesempatan untuk membantu banyak orang melalui bisnis Asuransi. Dan niat itu yang menjadi komitmen tim saya.

Nikmati dan jalani semua proses yang terjadi dengan senang hati. Karena dalam setiap proses saya selalu menemukan hal baru yang membuat diri saya semakin menjadi lebih baik, lebih berarti, dan lebih bisa memahami banyak hal.

Kita harus berani bermimpi , karena dari mimpi kita dapat meraih kesuksesan.. Focus, konsisten dan semangat itu motto saya dalam menjalani bisnis Asuransi. Terima kasih kepada Tuhan, anak-anak dan keluarga besar saya, team Pekanbaru, nasabah saya dan seluruh keluarga besar ASN yang selalu memberikan dukungan kepada saya.

Kesuksesan yang pernah diraih :

- 2010 : - Runner Up 1 Top Agen by ALP
 - Platinum (Los Angeles)
 - BMW Gold (Turki)
 - BMW Silver (Star Cruise Singapore)
- 2011 : - ASN SILVER (Hongkong - Macau)
 - ASN GOLD (Barcelona)
 - MDRT
- 2012 : - ASN Champion Club (Bangkok)
 - ASN Premier Club (Hawaii)
 - MDRT
- 2013 : - ASN Champion Club
 - ASN Premier Club
 - MDRT
 - MDIT
- 2014 Member MDRT 2014



“ IMPOSSIBLE is not a FACT it is just an OPINION ”



B. Bonita Larope

Tahun ini adalah pencapaian MDRT saya yang ketiga. Thanks to GOD yang telah membuat mimpi2 saya berhasil, tidak seperti di tahun pertama pencapaian MDRT saya, begitu penuh perjuangan untuk mencapainya di detik detik penghujung tahun, untuk tahun yang ke 3 ini, MDRT sudah saya capai di bulan Agustus.

Terinspirasi dari Mentor dan partners di group Langkah Kemenangan : Esra Manurung, Ivan Maleakhi dan Beriman Sinaga saya berprinsip bahwa " MDRT is not enough " dan target pencapaian saya selanjutnya adalah COT dan TOT.

Saya percaya bahwa dengan action yang berkesinambungan apa yang kita inginkan pasti dapat kita capai apabila kita benar2 yakin dan percaya.

« IMPOSSIBLE is not a FACT it is just an OPINION»

Dan terlebih lagi, setiap tahun saya menghadiri annual meeting membuat semakin banyak perbendaharaan sales idea yang saya dapatkan dari praktisi praktisi asuransi dari seluruh dunia.

Saya himbau teman2 yang sekarang sedang dalam proses untuk mencapai MDRT nya yang pertama, pastikan selalu hadir di meeting2 MDRT, baik MDRT day Indonesia maupun MDRT Experience, karena di ajang itu kita akan selalu mendapatkan tips tips jitu yang bisa kita praktekkan dalam pekerjaan kita.

Pencapaian di tahun 2013

- Double Premiere
- MDRT yang ke 3
- MDiT yang ke 2



“ SUKSES BUKAN HADIAH, melainkan Hasil Usaha & Kerja Keras ”



Baiduri Sapti

Kesuksesan seseorang tidak terjadi dengan sendirinya, melainkan kerja usaha yang pernah dilakukannya. Kita harus berusaha untuk melakukan sesuatu agar terjadi perubahan pada diri kita atau mempertahankan terhadap prestasi yang pernah kita raih/ capai ditahun – tahun sebelumnya. Aku bersyukur yang sangat mendalam hanya Kupanjatkan kepada Allah SWT, ini kali ke-4 kesuksesan mengantarku meraih kembali prestasi MDRT.

Setiap keberhasilan pasti melalui proses dan perjuangan yang luar biasa. Kejelian melihat peluang fokus terhadap pekerjaan dan target, pandai mengelola waktu dengan baik dan mampu mengoptimalkan seluruh kemampuan yang dimiliki merupakan modal dasar yang sangat berharga bagi kesuksesan kita.



Tantangan hidup memang tidak ringan, tetapi jika kita bisa menyikapinya dengan berpikir positif dan berani menghadapi hidup ini dengan sabar dan tegar, maka semua itu akan menjadi ringan. Orang-orang besar adalah mereka yang berani

menghadapi semua tantangan dan benturan dalam hidup ini. Dan siapa saja yang berhasil melaluinya, makanya adalah **PEMENANGNYA**.

Kualitas diri seseorang akan tampak dari perjuangannya yang keras dan gigih dalam memperjuangkan perubahan hidupnya ke arah yang lebih baik. Kita harus yakini bahwa kesuksesan pasti akan datang menghampiri, karena Tuhan tidak akan menguji hambanya melebihi kemampuan yang kita miliki. Bersama kesulitan akan tumbuh kemudahan, bersama kesulitan akan banyak jalan kemudahan, bersama kesulitan maka kemudahan itu akan segera datang. **PERCAYALAH.....!**

MOTTO :

1. **BERTINDAKLAH**, maka Anda akan memiliki harapan dan janganlah berdiam diri jika Anda tak mau mati suri.
2. Tujuan saja tidak cukup dalam hidup ini, namun harus ada tindakan yang akan merealisasikan tujuan tersebut, tanpa adanya Tindakan Nyata maka **MUSTAHIL** cita-cita dan harapan itu akan terwujud.

Kesuksesan yang pernah diraih :

Careers :

- 1999 : PT. Asuransi Metlife Sejahtera Indonesia as Marketing Associate
2002 : PT. Asuransi Metlife Sejahtera Indonesia as Assistant General Manager
2005 : PT. Asuransi Sequislife as Executive Manager
2009 : PT. Asuransi Allianz Life Indonesia as Agency Manager
2011 : PT. Asuransi Allianz Life Indonesia as Business Director



Achievements :

- 2001 : Top Agent to The Chairman Level Conference
- 2001 : Top Agent to SuperStar Club
- 2002 : Top Achievers Bali Convention I
- 2002 : Top Performance Excellent 2002
- 2002 : Gold Level Sales Conference Shanghai and Bangkok
- 2003 : Top Performance Excellent 2003
- 2003 : Top Achievers Bali Convention II
- 2003 : Top The Quality Circle
- 2003 : Top The Chairman Level Conference
- 2003 : Mini Conference Kuala Lumpur
- 2003 : Top Achievers Bali Convention III
- 2004 : Top Perfomance Excellent 2004
- 2004 : Top Champion Bronze Level at Independence Day Contest
- 2004 : Top The Quality Circle
- 2004 : Top The Vice President Level with Rp. 187.426.741 (FYP)
- 2005 : Top Achievers Bali Convention IV
- 2005 : Top Achievers Qualification of Executive Level with Rp.125.405.865 (FYP)
- 2007 : Top Achieving Excellent Productivity of Selling 5 cases in the month of May during the Capital Project Campaign 2007.
- 2007 : Top Achieving Excellent Productivity of Selling 5 cases in the month of June during the Capital Project Campaign 2007.
- 2009 : Allianz Champion Bronze Club Producer
- 2010 : MDRT Qualifier ke I
Allianz Champion Gold Club – Trip : Amsterdam, Brussel, Paris Promotion to level Business Director.
- 2011 : MDRT Qualifier ke II
Allianz Champion Silver Club - Trip: Hongkong, Macau.
Allianz Champion Gold Club – Trip : Barcelona – Spain.
- 2012 : MDRT Qualifier ke III
Allianz Champion Gold Club – Trip Bangkok
- 2013 : MDRT Qualifier ke IV
- 2014 : Acchiver ASN Club 2013



Be Tjiu Lian

Saya bergabung di Allianz thn 2001, dimana saat itu saya tidak tau apa itu MDRT, saya hanya tau setiap MDRT itu hanya dapat penghargaan dan berangkat keluar negri, saya pikir ah sama ajalah dengan champion, toh champion juga keluar negri, dan dapat penghargaan. setiap tahun saya selalu masuk top 50 candidate MDRT dan selalu diundang untuk class2 MDRT, di puncak, di bogor dll tapi tetap tidak memotivasi hanya sekedar pergi bersenang2 saja disana, sampai suatu saat di tahun 2009, diatas bis dari bogor mau pulang dr kelas MDRT ke jakarta saya duduk bersebelahan dgn lucy chrysantina dia memberi motivasi pribadi yang sangat mengena di hati saya. ditambah lagi ada hal eksteren yang membuat saya menjadi MDRT di tgl 31 des 2009, susah ? ya susah tapi ternyata bisa.

satu hal yang sangat saya ingat dari pak Basuki adalah NLP nya. menarik gambaran diri kita yad ke masa sekarang.

seperti bingkai foto, kita pasti akan membingkai foto2 kita yang sangat kita sukai yang memberi nilai berarti dalam kehidupan kita, nah sekarang anda inginkan foto anda di bingkai seperti apa ? bingkailah di dalam pikiran anda foto anda menjadi MDRT itu sekarang, dan 95% MDRT nya sudah menjadi kenyataan. dan kedepannya sesuatu yang tidak kita ketahui dari mana datangnya akan menghampiri kita, jangan pernah anda mengatakan mungkin nggak ya ? mudah2an bisa deh. dengan perkataan itu saja sudah menghapus foto anda tadi. gambarnya jadi buram. simple tapi manjur. cobalah pasti anda bisa.





Beriman Sinaga

Untuk dapat Stay On Top di setiap tahun pada apa yang kita raih adalah perlunya kita pegang teguh sikap hati yang benar pada berbagai kondisi yang sering tidak selalu sesuai dengan apa yang kita harapkan, kita harus setiap hari mengatakan pada diri kita "I'm the master of my success" artinya perubahan apapun yang terjadi di sekeliling saya tidak akan mempengaruhi semangat dan aktifitasku untuk mengejar sukses dan kitalah yang harus berusaha merespon perubahan itu karena perubahan itu akan selalu ada, dengan seperti itu saya yakin kita semua akan bisa meraih yang terbaik dalam hidup kita, salam sukses dan salam MDRT.



Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

- Top Produser
- Court of The Table
- Platinum Club
- Billionare Club
- Member MDRT 2014





Bong Henny

"Tahun ini adalah MDRT saya yang ke 2 kalinya. Puji syukur kepada Tuhan jika saya masih bisa diberikan kesempatan kembali untuk mendapatkan penghargaan MDRT ini.



Saya persembahkan MDRT ini kepada 3 orang anak saya Jeanifer, Jesselyn dan Jennice, dan Tidak lupa saya sampaikan terimakasih kepada nasabah saya dan juga kepada Leader saya. Karena tanpa dukungan dari mereka semua, saya tidak mungkin bisa mencapai MDRT ini.

Semoga dengan tercapainya MDRT saya yang ke 2 ini, dapat menambah semangat saya dalam memberikan pengetahuan kepada calon nasabah tentang betapa pentingnya kita memiliki asuransi. Terimakasih juga saya ucapan kepada Allianz yang sudah membackup saya sehingga saya bisa mencapai MDRT yang ke 2 ini."





Budy Gunawan

Jangan jadikan pekerjaan sebagai "BEBAN" namun nikmati semua sebagai proses mencapai keberhasilan. Garis pemisah yang besar antara kesuksesan dan kegagalan dapat diungkapkan dengan 4 kata "Saya Tidak Memiliki Waktu". Sebelum bergabung dengan Allianz, saya menekuni Bisnis Multilevel dan Bisnis Konvensional. Pada tanggal 3 Juli 2010 saya bergabung dengan Asuransi Allianz namun saya menjalannya hanya part time, dalam waktu 4 bulan saya berhasil meraih peringkat Manager dan mendapat BMW Silver serta BMW Silver Gold, lalu pada bulan April 2011 saya memutuskan untuk full time bekerja di Asuransi Allianz. Akhirnya keputusan saya berbuah manis dengan kesuksesan yakni meraih BMW Silver, BMW Gold, dan MDRT pertama kalinya. Pada tahun 2012 puji syukur kepada Tuhan yang memberikan hadiah yakni Promotion Director, ASN Champion Club, ASN Premier Club dan MDRT untuk ketiga kalinya.

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

2010 -BMW SILVER 2010 : STAR VIRGO

CRUISE SINGAPURA

-BMW GOLD DESTINASI TURKI

2011 -BMW SILVER DESTINASI MACAU –
HONGKONG



- BMW GOLD DESTINASI BARCELONA
- MDRT
- PROMOTION BUSINESS MANAGER (BM)

- 2012 - PROMOTION BUSINESS DIRECTOR (BD)
 - ASN CHAMPION CLUB 2012 DESTINASI BANGKOK
 - ASN PREMIER CLUB 2012 DESTINASI HAWAII
 - MDRT
- 2013 - MDRT TORONTO CANADA
 - ASN CHAMPION TRIP JAPAN
 - ASN ACHIEVERS CLUB TRIP BANGKOK
- 2014 Member MDRT 2014



“ Jika saya bisa, anda juga pasti bisa ”



Caroline Levina
Kindangen

Mendapatkan kehormatan untuk bisa menjadi anggota MDRT yang ke 5 kali adalah semata-mata anugrah yang tidak ada pernah berhenti mengalir dalam hidup saya. Saya berharap bisa menemukan lebih dari sekadar kata “terima kasih” untuk mengungkapkan rasa syukur saya kepada Tuhan. Tuhan itu baik, bahwasanya untuk selama-lamanya kasih setia-Nya.

Namun untuk saya MDRT bukanlah tujuan dari perjalanan saya di dunia asuransi. MDRT adalah bagian dari perjalanan panjang saya dalam berbisnis di dunia asuransi, sebuah dunia yang telah memberikan banyak hal dalam kehidupan saya.

Saya sangat menganjurkan untuk setiap insan baik yang sudah maupun yang akan memilih dunia asuransi sebagai pilihan untuk hidup untuk memilih menjadi MDRT, karena memiliki gelar MDRT adalah



sebuah bekal yang sangat berguna dalam perjalanan kita di dunia asuransi.

Kita bebas untuk memilih apakah kita ingin menjadi MDRT atau tidak tetapi kita tidak akan pernah bisa bebas dari konsekuensi akan pilihan kita. Konsekuensi dari pilihan kita untuk menjadi MDRT adalah keharusan untuk memilih sikap tetap semangat, tetap positif, dan tidak pernah menyerah. Jika saya bisa, anda juga pasti bisa





Memiliki impian yang jelas, fokus pada hasil, menjaga keyakinan bahwa segalanya mungkin, dan tetap persisten sampai saat-saat terakhir, itulah yang membuat saya mencapai goals di tahun 2013. Di samping itu jurnal syukur juga merupakan kekuatan saya dalam meraih semua pencapaian selama ini.

Chempaka Kusuma



Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz:
2006: Final Sprint Hongkong
2007: Promote BM
2010: BMW Silver Star Virgo Cruise
2011: BMW Silver Hongkong-Macau
BMW Gold Barcelona
MDRT



2012: Promote BD

Regional Rank 8 Centurion Allianz Asia Pacific

Champion Club Bangkok

MDRT

CEO Challenge:

1st Top Personal Producer Region 1

2nd Top National based on Personal Production

1st Top BD Direct Unit Region 1

5 th BD National based on Direct Unit

2013: Champion Club Japan

3rd Runner Up Top Personal Producer

Based on Nett Cases

MDRT

2014 Member MDRT 2014



Christian

In general, people like numbers. Do you agree? What is your favorite number?

Do you know that the most important number is actually 28,000? Why is it so important? Having US\$28,000 per month in your retirement years is considered good. Do you think so? For some, it is enough. For most, it is considered less.

Then, what is the big deal of 28,000? Why is it so important? Think about it. In fact, it is the average number of days that a person lives. 28,000 days is equal to approximately 77 years of age. Let's round it up to 80 years. Do you agree?

There are 4 critical phases in everyone's lives. The first one is when you were born until you are 20 years of age. What do you generally do when you are at this phase of your life? Most probably going to school, playing, fooling around, etc. Correct?

Then comes the second one, which is when you are 20 years until 40 years of age. At this point in life, what usually goes on? You start working, getting your first job. You purchase your first house, first car, get married, have your first child, etc. Do you agree?

Then comes the third phase of life, which is a time span between 40 years to 60 years of your age. By this time, you probably are busy with your second job; purchasing a second car, have more kids, etc. Correct?

Then finally comes the fourth and last one, which is when you are 60 years old until 80 years old. You probably are retired and enjoying the golden age of your life to the fullest. Do you agree?

Guess which phase of your life is most important after all? Is it when you are 0-20, 20-40, 40-60, or 60-80? The answer must be when you are 0-20 and 60-80. Why? Because you earn NO INCOME! This implies you only have 14,000 out of 28,000 days to achieve all your dreams, your wife/husband's dreams, your kids' dreams, and your parents' dreams. Where are you now? In your 20s, 30s, 40s, or even 50s? If you are 30 years old at the moment, you even have less than 14,000 days to realize your and your loved ones' dreams. Does this imply that you should do your financial planning right? You sure do!

I have met a lot of people who actually shared similar fears in their life. Those fears include:

1. What if you do not reach 60 years old?
2. What if you cannot work through 60 years old?
3. How much money should you have to say you could retire? Is IDR 1 billion enough? Is 10 IDR billion enough? Is IDR 100 billion enough? How much is enough?
4. What if you do not enough money to give your kids the best education possible?

Have you ever felt the same fears before? Do you think these fears are huge problems? As a matter of fact, they are! But the good thing is they can be solved under one condition. You have to have an open mind and heart! Some people have the tendency to keep their problems. Some tries hard to find the way out to those problems. Which type of a person are you? Do you want to keep your problems or find a way out to those problems? It is your choice. For those who are willing to solve your problems, here are the answers.

Let's start from fear number one: what if you do not reach 60 years of age? What do people usually afraid of if they fear they cannot live long? It usually involves their family and business. Speaking of family, people are usually afraid of this condition: what will happen to my wife or husband and children when I pass away? Will they be able to have the same lifestyle that they are currently enjoying with me around? On the other hand, speaking of business, people are usually afraid of this condition: what will happen to the business I have established? Will it still be running well without me? Do I have a qualified successor who will be able to bring my business to the next level? I have talked to a lot of people and these usually are their main concerns. We cannot deny the fact that our family needs money in order to support the lifestyle they currently have and we know that costs are going up as time passes. So, how much money do we have to prepare right now for our loved ones? On the other hand, we also



cannot deny the fact that business needs money in order to run properly. How much money do you want to prepare for your business so that it will run well without you around? Only you know the answer. The good news is, we have RAZ that solves this

problem. You better prepare the money now before you miss the opportunity!

Fear number one solved with RAZ!

Talking about fear number two, what are you thinking of? What if I cannot work through 60 years old and no longer earn any income? Let me ask you this question. What factors cause people to not be able to work and earn income? These are what we call by life risks, say bad health due to sickness or accident and become disabled. Do you agree that as long as we are healthy, we can work and earn income? What if we are not healthy? Do you think we still can work and earn income? I do not think so! Then, what will happen to you and your family when you no longer earn any income? Do you agree that whatever happens, you still need money to survive and enjoy the same lifestyle? Then, what should you do? You have to have an income replacement when you encounter bad health because of sickness or accident and become disabled. For example, you are currently working as a manager in a multinational company and are earning IDR 20 million per month (IDR 240 million yearly). When you are sick, the amount of money you usually receive monthly suddenly stop. Life goes on and the fact says that you still need money in order to provide for yourself, your wife or husband, your children, etc. Can you imagine what will happen if you do not have an income replacement? Who is going to cover those daily expenses? RAZ contains income replacement for you and your loved ones. The question is: how much money do you want to prepare for your income replacement due to bad health?

Fear number two solved with RAZ!

Moving on to fear number three, how do you solve this particular problem? How much



money should you have to say you could retire? Take a guess! The best way to predict the future is to actually create it now. What is your number? Is IDR 1 billion will do it or IDR 10 billion or even IDR 100 billion? How much is enough? What can you do to face the reality of life that is full of uncertainty? The answer is actually simple. You just get to save some portions of your income. Do you know about the 80/20 rule? In this case, on whatever you earn, save 20%. For example, if you earn IDR 250 million in a year, you might want to save IDR 50 million. Why saving some portions of your income becomes important? Through this way, you will have enough money by the time you retire. As you get older, the need for saving changes. Save 20% of your total income to ensure you will have enough money by the time you retire applies to those who are 20 to 30 years old. What about when you are 30 to 40 years old, 40 to 50 years old, and 50 to 60 years old? How much money should you save? My suggestion is 25% when you are 30 to 40 years old, 30% when you are 40 to 50 years old, and 40% when you are 50 to 60 years old. The reason why you have to save more as your age increases is because you need time to grow your money. The lesser time you have to realize your dreams, the more you have to save. RAZ gives you the opportunity to save while at the same time giving you a peace of mind because it also gives you income replacement. The question again is: how

much money do you want to save now to ensure a great retirement years?

Fear number three solved with RAZ!

Fear number four is a very common fear faced by so many actually. How can I afford my children's education? Like I previously explained, as long as you are healthy, you can work and earn income. When you earn income, you can definitely afford your children's education. The problem emerges actually when you are not healthy; you cannot work and earn income. When you are not healthy and earn no income, you sure will not have enough money for your children's education, causing them to drop out from school most probably. So, where is the main problem located at actually? It is the parents! What do you need to do then? Going back to the solution to fear number two, you have to prepare a huge amount of income replacement fund. In the case of bad health, cannot work, and earn no income, this income replacement fund will pay off your children's education expenses, ensuring them to continue their study as usual without any problem. RAZ provides your income replacement fund. The question again is: how much money do you want to prepare for your income replacement due to bad health?

Fear number four solved with RAZ!

Do you agree that these fears are problems in our lives? Now you already have the solution to those problems. It is a simple account called RAZ! Are you interested in knowing more about RAZ, how it works, and everything?

Do your financial planning right! Create your future now before it all becomes too late.

*RAZ = Rekening Allianz



**Christian Pasak
Radjuni**

Tetap konsisten dalam menjalankan bisnis ASN dgn prinsip ingin membantu lebih banyak orang dalam mengelola keuangan kelurganya dalam hal menajemen resiko sehingga bila terjadi resiko/kejadian terburuk sekalipun tidak akan mengganggu kelangsungan hidup kelurganya. Ada banyak case dimana saya melihat nasabah saya yang sangat terbantu saat klaimnya dibayar oleh Allianz dan hal ini bagi saya hal yang lebih besar dari prestasi yang saya raih dan tidak bisa dinilai dengan uang. Ini yang memotivasi saya untuk tetap konsisten menjalankan bisnis ASN.



tidak focus pada proses tetapi focus pada hasil karena proses menuju sukses kadang tidak enak. Tiap bulan saya ada jadwal rutin ke luar kota untuk prospek dan harus meninggalkan keluarga. Belum lagi menghadapi banyak penolakan saat prospek. Tetapi dengan focus pada hasil yaitu membantu lebih banyak orang, meraih kehidupan financial yang lebih mapan dan meraih prestasi di ASN saya tetap konsisten menjalankan bisnis ini. Bagi saya bisnis ASN adalah berkat Tuhan jadi saya akan kerjakan seperti untuk Tuhan dan bukan untuk manusia. Lakukan yang bisa

kita buat dan biar Tuhan yang melakukan apa yang tidak bisa kita buat.

Dengan prinsip ini dan disupport/dibimbing oleh upline Leader dan menajemen Allianz, prestasi MDRT dan award ASN dapat saya capai.

May GOD bless ASN, dan di ASN banyak melahirkan orang-orang sukses berikutnya.

Prestasi Di Allianz

- Bergabung di Allianz tahun 2010
- BMW Silver 2010 (Virgo Cruise) dan promosi sbg BM
- ASN Silver Award 2011 (trip Hongkong Macau)
- ASN Champion Club 2012 (trip Bangkok)
- ASN Premier Club 2012 (trip Hawai)
- Promo sbg SBM
- MDRT 2012 (hanya tidak mendaftar)
- ASN Achiever Club 2013
- MDRT 2013
- Member MDRT 2014





Cilica

Alhamdullilah, puji dan syukur saya panjatkan kepada Tuhan YME atas kasih sayang dan karunianya yang begitu besar kepada saya, melalui Life Insurance Bisnis di Allianz, saya dapat membantu orang lain dan juga merubah kehidupan saya baik materi dan Non materi. Pekerjaan terakhir saya adalah seorang sekertaris di perusahaan nasional (1997 sd 2006).



Prestasi yang sudah dicapai

- Thn 2007 : #1st MDRT, Double Producer-Champion Italy, BM Promotion-Gold Leader-Champion Hongkong Macau
- Thn 2008 : #2nd MDRT, Gold Producer-Champion Dubai, 1st MDRT Annual Meeting in Toronto
- Thn 2009 :Gold Producer-Champion umroh-Turki
- Thn 2010 : #3rdMDRT, Gold Producer-Champion Around The World
- Thn 2011: #4th MDRT, Champion Hongkong Macau, 2nd MDRT Annual Meeting in Atlanta
- Thn 2012 : #5th MDRT, Champion Bangkok, 3rd MDRT Annual Meeting in Anaheim
- Thn 2013: #6th MDRT, Silver Champion Jepang trip, 4th MDRT Annual Meeting in Philadelphia
- Member MDRT 2014





Cristine Adi Susanto
Sugito

2013 ...Tahun yang paling seru :)

Penuh berkat..penuh mukjijat

Awal tahun dengar tentang perubahan kantor ...belum terlalu dipikir,karena kalau fokus satu2 ..awal tahun dimulai dengan ke bali dg anak2 kantor :)

Refreshing buat anak - anak kantor itu perlu biar mereka ga jemu kerja dan sebagai tanda terimakasih support mereka buat kantor. Pulang dari bali baru fokus cari ruko dll buat kantor, saat peraturan Perusahaan berubah..kita harus MENGIKUTI dengan cepat..sehingga tidak membuang waktu kita..percaya pasti Allianz sudah memikirkan yg terbaik karena Allianz juga ingin jadi no 1..

Puji Tuhan dapat kantor ruko dg sertifikat "Hak Milik"....trus fokus renove sampai bulan 6 ga bisa kerja..fokus tungguin tukang2 kerja, biaya renove kantor kira2 hampir 2 M (kalau tukang2 ga ditungguin sayang kalau salah salah kerja, sayang waktu dan sayang uang), Stl kantor jadi baru bisa fokus kerja dan puji Tuhan dapat MDRT

9 th di Allianz nonstop (4 x TOT, 2 x COT , 4 x MDRT) happynya... total premi 9 th jualan pribadi 21 M ALP..1 x MDRT di Prudential (sebelumnya pakai nama spause)



Alp Produksi pribadi (.. Produksi Group ibu Thn 2013 Rp. 46 M):

Thn 2005 - Rp. 931.359.051 (3 bulan kerja MDRT 2006) Thn 2006 - Rp. 1.261.842.326 (MDRT 2007) Thn 2007 - Rp. 4.432.632.351 (TOT 2008) Thn 2008 - Rp. 2.396.050.000 (TOT 2009) Thn 2009 - Rp. 3.069.700.000 (TOT 2010) Thn 2010 - Rp. 3.534.000.000 (TOT 2011) Thn 2011 - Rp. 2.135.799.996 (COT 2012) Thn 2012 - Rp. 2.181.400.000 (COT 2013) Thn 2013 - Rp. 1.065.400.000 (6 bulan kerja karna renove ruko kantor dapat MDRT 2014) Total : Rp. 21.008.183.724,00

Terimakasih buat dr Gina,Lucy dan mas Vicky yg membantu sampai MDRT LIFE TIME MEMBER Done...:)

Yang membuat lebih happy ci Linda juga dapat MDRT LIFE TIME MEMBER (2 x MDRT di Prudential dan 8 x MDRT di Allianz) Ga salah dulu aku rekrut cici yg aku sayang ke Allianz..Success Together lebih happy

Life is struggle

Saat kita bisa struggle..kita bisa happy jalani perjalanan raih sukses...fokus pada bahagia anak2 kandung kita..kerjakeras kita ga akan sia sia.....:)

Thanks God..Gos is good :*

“ Jadilah yang terbaik dan berbagilah bagi banyak orang selama kita masih punya kesempatan ”



Daicy Debby Wulur

Saya sangat mengucap syukur kepada Tuhan Yesus, untuk pencapaian MDRT yang ke -3, karena Tahu itu semua hanya oleh karena Anugerah dan perkenannya. Mencintai apa yang kita lakukan itu adalah salah satu alasan untuk mencapai MDRT yang ke-3. Karena jika kita mencintai apa yang kita lakukan, itu akan membuat antusiasme dan kita akan menjadi sangat Kreatif. Saya percaya apabila kita mempunyai antusiasme itu akan menimbulkan motivasi dalam diri kita. Karena di dalam pekerjaan ini yang paling dibutuhkan adalah Motivasi dan Semangat. Disaat itu ada dalam diri kita, pasti kita bisa melakukan segala sesuatu dan bisa mencapai segala sesuatu yang kita mimpi dalam hidup kita.

Jadilah yang terbaik dan berbagilah bagi banyak orang selama kita masih punya kesempatan.

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

2011 : - MDRT

- ASN GOLD – BARCELONA
- ASN SILVER – MACAU

2012 : - MDRT

- ASN PREMIER CLUB
- DOUBLE PREMIER – DOUBLE

HAWAII

- BILLION PRODUCER CLUB
- ASN CHAMPION CLUB – BANGKOK

2013 : - MDRT

- MDIT
- ASN CHAMPION CLUB - JAPAN

2014 : Member MDRT 2014





Dasa Warsiki

Dear my Fellow,

Alhamdulillah... segala pudji saya habiskan hanya untuk Alloh subhanalloh wata'ala.

Robb Yang Maha Kasih.

Atas izinNya..saya boleh mencapai qualifikasi mdrt kedua di tahun 2013 kemarin.

Tidak ada sukses yang permanent jadi hak milik. Bisa jadi qualifikasi mdrt tak saya capai tanpa support, doa dan bantuan mas Heru ytc,yts,ytk untuk itu saya sampaikan rasa terima kasih yang luar biasa kepada suami saya. Juga terima kasih tak terhingga kepada coach saya pak Basuki Harijadi, bantuannya pak Vicky, mba Ika, mas Widi, cinta dan respect untuk direct leader saya bu Linda Herawati yang selalu siap membantu. semangat yang diberikan oleh tim saya Hero 3005, rekan-rekan sejawat di venus dan allianz pada umumnya.

Saya merasa beruntung ada di profesi indah ini yang memberi dampak positif kepada orang yang saya baru kenal sekali pun, terlebih lagi saya senang bisa join mdrt class di 3 tahun terakhir memberi saya kesempatan untuk belajar dan bermain bersama dengan best of the best. Saya melihat dan merasakan MDRT adalah tempat keunggulan. MDRT membawa kita melihat diri sendiri secara berbeda.

MDRT bukan hanya merupakan pencapaian tapi MDRT adalah perubahan hidup kita.



Untuk maintenance performance kita sebagai MDRT dan naik kelas jadi COT,TOT, kuasailah prospecting, lakukan 150 telpon per minggu. kontrol apa yang kita mampu kontrol dan jangan kuatirkan segala sesuatu yang tidak bisa kita kontrol. Naikkan "suhunya" saat anda sukses. jauhi kebiasaan orang umum yang berhenti saat dia sukses...saya selalu diingatkan yang paling beradapatislah yang paling maju, bukan yang terpintar. Committed to success, committed to change. Semakin besar penderitaan kita secara fisik, maka semakin kuat mental kita..Di saat fisik dan mental menjadi kuat, maka dunia akan datang ke bawah "telapak kaki" kita.

Puji syukur bisnis kita selalu cocok dengan waktu, tempat dan lingkungan apa pun, karena everybody will die.. atau manusia saat ini mampu hidup lebih lama. saat ini ada 2 miliar orang berusia 60 tahun, maka kita sebagai agent adalah pahlawan abad 21 karena kita memiliki visi kemanusiaan.. Mengapa?..saat seseorang menjadi tua, ia bisa sangat tergantung dengan orang2 lain...dan kita sebagai bisnis executive bisa memberikan kebebasan pada para orang tua untuk tetap memiliki harga diri saat mereka sakit dan pensiun.

Semoga hidup kita bisa menjadi contoh dan sinar bagi sebanyak-banyaknya orang.
Be your best right now.
Salam sukses and CU at the top.





David Pakili

Sebagai seorang Guru SMA, saya beberapa kali menjalankan bisnis MLM tetapi selalu kandas, lalu tahun Maret 2012 saya menjadi agen Allianz, awalnya saya hanya asal jadi agen saja....tetapi ternyata dalam 18 hari kerja saya bisa mencapai ALP Rp. 250 juta sebagai syarat Business Manager Promotion, sejak itu saya semakin termotivasi di bisnis ini.

Apapun yang saya alami selalu saya pasrahkan kepada Tuhan, saat ini saya masih kerja part time, karena masih sebagai abdi negara PNS, tahun 2012 saya mencapai Champion dan sekaligus Premier, dan 2013 dapat MDRT, semoga ke depan saya semakin fokus dan bisa full time, saya yakin



Tuhan akan menunjukkan arah mana yg seharusnya saya tempuh, tahun ini tahun penuh pergumulan dan tantangan yang berat, tapi dengan keyakinan penuh, semua tantangan akan berlalu ,Terima kasih Allianz



Prestasi :

2012 : ASN CHAMPION CLUB : BANGKOK
ASN PREMIER CLUB. : USA
ASN CEO CHALLENGE

2013 : MDRT
ASN ACHIEVER. : Thailand
Star Cruise

2014 : Member MDRT 2014

“ Harapan adalah Faktor utama yang membuat kita memiliki alasan untuk bertahan hidup
Impian adalah Faktor utama yang memampukan kita tetap berjuang untuk meraih apa yang kita harapkan dalam kehidupan ”



Denny Widjaja

Thank you JESUS for your kindness and blessing for me and my family in 2013
Tak terasa tahun 2013 sudah berlalu.
Dengan segala suka dan duka menghadapi tantangan dan rintangan, Tuhan memberikan kesempatan kepada saya untuk kembali menjadi MDRT member untuk ke empat kalinya. Tahun 2013 adalah tahun yang terberat bag saya dalam upaya untuk tetap menjadi bagian dari MDRT family.



Harapan dan impian yang membuat saya terus berjuang ditengah segala kesulitan dan tantangan,Dengan harapan dan impian saya menjadi tahu arah mana yang harus saya tuju dan upaya apa yang harus saya lakukan untuk mencapainya. Jikalau Tuhan mengijinkan, saya berjuang untuk

mencapai impian saya untuk menjadi Life Member MDRT dan MDIT .

Terima kasih saya ucapan kepada Istri dan Anak-Anak saya serta semua pihak yang selama ini telah mendukung saya

Kesuksesan Yang Pernah Diraih Di Allianz :

- 2009 Kontes Notebook
- 2010 ASN Silver- Star Virgo
- ASN Gold- Gold coast
- ASN Platinum- USA
- Billion Agency
- MDRT
- 2011 ASN Gold (Double Hongkong-Macau)
ASN Double Platinum (Double Barcelola)
Billion agency
Billionaine Club
COT
- 2012 ASN Champion (Bangkok – Thailand)
ASN Double Premiere (Double Hawaii)
- Billion Producer Club
- Billionaire Club
- COT
- 2013 ASN Champion
- MDIT
- MDRT





Desy Herawati

Saya Joint Di Allianz sejak tahun 2011, motivasi saya menjadi seorang Agen Asuransi adalah ingin memberikan bantuan, pengertian dan Proteksi kepada semua orang betapa pentingnya Ber-Asuransi. Susah memang, karena disetiap perjalanan pasti ada hambatannya, namun dengan semangat, sikap positif dan antusias yang tinggi Serta berkat doa dan dukungan dari Orang Tua, keluarga dan sahabat-sahabat serta Anugerah dari Allah Swt, saya yakin bahwa tidak ada yang tidak mungkin, kesuksesan dapat kita raih. Terbukti... Tahun ini saya dapat meraih MDRT.

Semoga kisah singkat saya ini, dapat memotivasi teman-teman sekalian.

Kesuksesan Yang Pernah Diraih

- 2011 : Barcelona
- 2012 : Champion Club
- 2013 : Premier Club
- 2014 : Premier Club & Member MDRT 2014



“ Bukan Bisa Atau Tidak Bisa, Tapi Mau Atau Tidak Mau ”



Desy Natalia

Saya bergabung didunia asuransi pada tanggal 20 Oktober 2012. semenjak tamat sekolah SMK saya sudah langsung terjun kedunia bisnis. Saya disupport sama orangtua untuk bisnis handphone, tetapi setelah beberapa tahun saya jalanin saya mulai merasa bosan dengan kegiatan yang cuma buka toko tutup toko.

Saya selalu berpikir apa sih kerjaan yang bisa memberikan income tetapi tidak perlu modal besar dan gak berresiko. Sampai suatu saat saya ketemu dengan salah seorang mentor saya yaitu Bapak Herman Lie, beliau mengajak saya untuk join dibisnis ini. Pada awalnya saya langsung tolak mentah dikarenakan kepribadian saya yang agak pendiam dan cuek, saya menganggap seorang agen harus pandai berkomunikasi dan sabar, tetapi beliau bilang, seorang agen gak perlu pandai ngomong, cukup pandai dengar, karena penasaran dengan kata beliau akhirnya saya setuju untuk join dibisnis ini.

Setelah bergabung didunia asuransi saya baru benar-benar ngerti apa itu impian, yang dulunya ga beranj pikir, sekarang saya jelas apa impian saya. Impian saya mau membahagiakan orangtua saya, bisa memberikan apa yang mereka suka, bukan

cuma dari omongan tapi buktikan, begitu juga dengan penghargaan MDRT ini saya serahkan sepenuhnya untuk PapaMama saya tercinta.

Didunia asuransi saya sering melihat yang namanya sakit, kecelakaan, meninggal dan tua bisa terjadi disiapapun dan kapanpun. Seandainya hari ini juga saya harus dipanggil dengan Yang Maha Kuasa, apa yang saya tinggalin untuk orangtua, dan yang paling penting saya gak tau orang yang saya sayangi bisa nunggu berapa lama, saya gak mau ketika saya bisa memberikan apa yang mereka mau, sudah tidak sempat. Jadi saya selalu mengingatkan diri harus menggunakan waktu semaksimal mungkin.

Disini saya juga sangat berterimakasih kepada mentor saya Bpk Herman Lie yang selalu sabar membimbing saya, Ibu Fifi Sandora, Bpk Richard Karyadi, Ibu Cathy yang selalu sabar berbagi dengan saya dan leader saya Ibu Susanti dan Ibu Supianti yang selalu sabar menghadapi saya.

Achievement :

- ASN Champion Club 2012 - Bangkok
- ASN Premier Club 2013 - Eropa
- MDRT Qualifier 2014



“ Fall Down 7 Times, Get Up 8 – Japanese Proverb ”



Dina Aryanti

Pertama-tama saya mengucapkan terima kasih kepada Tuhan YME yang telah memberikan kesempatan untuk saya mencapai MDRT yang ke 4 kali. Tentu saja pencapaian tersebut juga harus dijalani dengan yang namanya usaha keras dan NEVER Give up. Saya selalu berpegangan dengan motto “fall down seven times, get up eight” saya yakin bahwa dengan kita harus terus berusaha sampai ke titik tujuan kita yaitu : sharing kepada siapa pun untuk bisa bantu orang lain untuk mempunyai program asuransi yang baik sehingga bisa melindungi dirinya dan anggota keluarganya.

Sebagai profesional bisnis di bidang asuransi, kita juga sejajar dengan profesi – profesi yang di minati banyak oleh orang lain. Akan tetapi posisi kita sangatlah akan berarti sekali bagi orang banyak di saat kita bisa merada di situasi yang tidak menyenangkan bagi nasabah. Di situ profesi kita menjadi sangatlah mulia, karena membantu nasabah di saat yang tidak menyenangkan.

Saya merasa sangat bersyukur bahwa saya bisa membantu dan akan terus membantu orang banyak, sehingga bisnis yang saya jadi adalah bisnis yang sangat mulia untuk orang banyak. Terima kasih

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz:

- 2005 : Qualifier BP
- 2006 : BMW silver Hongkong
BMW platinum Japan
Billion Agency
- 2007 : Business Director promotion
BMW platinum Moscow
Billion Agency
- 2008 : BMW silver Bangkok
BMW gold Italy
MDRT
Billion Agency
- 2009 : BMW Gold Shanggrila
MDRT
2nd Qualifier Top Personal Production
- 2010 : BMW Star Cruise
- 2011 : BMW Paris
- 2012 : MDRT
Champion Qualifier Bangkok
- 2013 : MDRT
Champion Silver
- 2014 : Member MDRT 2014

“ If you grow your business MDRT way, You built a Great business in Nobel living ”



Dyah Eka Widyanti

Puji syukur bahwa Di Tahun 2013 ini adalah Tahun ke 7 saya mencapai MDRT. Saat pertama saya memulai di business asuransi ini 8 tahun lalu, Saya bergabung di Team. Langkah Kemenangan Group and Partners bersama Leader saya Ibu Esra Manurung dan Pak Ivan Maleakhi. Karier penjualan saya di Allianz luar biasa setiap tahunnya, dan angka penjualan premi pun dr setiap org meningkat tiap tahun. MDRT membuat kehidupan saya berubah melalui kualitas diri menjadi lebih baik sejalan dengan Whole person concept atau pribadi seutuhnya benar- benar membentuk cara saya memimpin hidup saya. Saya merasa terhormat bisa menjadi bagian dari Asosiasi utama ini. Karena Keanggotaan MDRT merupakan bukti prestisius Internasional di Industri Asuransi.

Tips dari saya dlm pencapaian MDRT saya di tahun lalu :

1. Para Agen yang sukses tahu bahwa membuat para klien merasa sangat istimewa merupakan suatu investasi dalam hubungan jangka panjang mereka.

- Biasanya saya sering melakukan beberapa hal spt ;
- @ mengirim Buket Bunga, coklat dan kue2 pada hari2 istimewa client seperti ulang tahun, pernikahan, Valentine.
 - @ Buket coklat untuk ulang tahun anak2 klien Platinum saya yang umurnya d bawah 12 tahun. anak2 biasanya senang menerima hadiah tsb , dan membuat klient merasa terkesan ketika saya membuat anak2 mereka merasa istimewa.
 - Strategi ini ampuh digunakan untuk menawari Tab asuransi pendidikan untuk anak2 mereka
 - @ Saya mengirimkan undangan makan malam untuk pasangan klient di Tempat berharga untuk merayakan anniversary mereka
2. Tahu persis konsep yang akan ditawarkan kepada client Apa kebutuhan utama perencanaan keuangan Klien- klien anda:
 - @ Bagi para individu :
 - Penawaran Proteksi penghasilan bagi keluarga



- asuransi kesehatan (violet atau Hospital Surgical & Critical Illness)
- perencanaan masa pensiun
- @ Bagi client - client yang kaya raya adalah perencanaan wasiat untuk anak- anaknya
- @ Bagi para client business, kita bisa tawarkan proteksi untuk orang kunci, rencana masa pensiun eksekutif, dan Sukses bisnis (Penerus bisnis nya), serta perencanaan masa pensiun karyawan juga kesehatan (dlm 1 polis sekaligus) dimana Pemegang polisnya adalah Perusahaan dan tertanggung nya adalah karyawan
- 3. Strategi untuk pindah dari fokus pada produk menjadi fokus pada orang. (Banyak Agent berusaha untuk sangat menguasai produk, namun mereka gagal membangun hubungan dengan orang-orang yang mereka coba tolong.

Pada akhirnya, agen2 yang memainkan peran yang berbeda (gigih, Professional, Branding Images MDRT Member, dan confident) yang akan memenangkan hubungan dengan para prospek.
 "People dont buy for logical reasons, They buy for emotional reason" karena menjual adalah tentang membangun hubungan dan kepercayaan

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz :

- 2005 : 1. TOP 1 Produser Nasional Agency
 2. TOP 1 FC
 3. MDRT ke 1
 4. Rocky Club
 5. Platinum Produser : Jerman, Paris
- 2006 : 1. Gold Club Produser (Moscow)
- 2007 : 1. MDRT
 2. Double Trip Platinum Produser (Dubai)
- 2008 : 1. MDRT
 2. Double Trip Platinum Produser (Italia, Milan, Venezia)
- 2009 : 1. Bronze Club
- 2010 : 1. MDRT
 2. TOP 3 Personal Produser Nasional Agency
 3. TOP 1 Produser Syariah
 4. TOP 2 Sales Manager (SM) Allianz Agency
 5. Bronze club
 6. Silver Club (Australia Perth)
 7. Double Trip Around the world 2 tiket (10 Negara)
- 2011 : 1. MDRT
 2. Gold club Trip Spanyol Barcelona
 3. Silver club Hongkong Macau
- 2012 : 1. MDRT
 2. Champion Produser Thailand Bangkok
 3. Platinum Produser trip Hawai
- 2013 : 1. MDRT
 2. Double Premier Trip London 2 Tiket
 3. MDIT 1
- 2014 Member MDRT 2014



“ Visi tanpa tindakan hanyalah sebuah mimpi. Tidakan tanpa visi hanyalah membuang waktu. Visi dengan tindakan akan mewujudkan kesuksesan ”



Edison

Kalimat itu sering saya dengar sejak saya masih bekerja konvensional, waktu saya belum bergabung di industri asuransi, motto tersebut bagi saya hanyalah kata2 motivasi saja yang sulit saya lakukan dalam keadaan waktu itu. Setelah saya diperkenalkan Insurance Business saya akhirnya menemukan kendaraan yang tepat agar saya dapat melakukan tindakan untuk mencapai impian.

Setiap dari kita pasti mempunyai impian dalam kehidupan kita yang ingin kita capai, tetapi bagi orang yang sangat biasa-biasa saja seperti saya yang tidak mempunyai kelebihan apapun, impian yang saya impi-impikan tersebut hanyalah sebagai mimpi belaka karena saya hanyalah karyawan biasa dengan gaji yang sangat tidak mencukupi, di business insurance, anda sudah memiliki kendaraan yang tepat untuk mewujudkan impian kita tersebut, tetapi dibutuhkan keberanian

untuk bertindak, kefokusan dan kerja keras untuk menjalankannya, dengan itu maka pencapaian-pencapaian akan kita dapatkan dengan sendirinya. Yang dimaksud dengan kefokusan adalah waktu kita menjalankan bisnis ini kita merasa memiliki kebebasan waktu dan tidak terikat oleh karena itu kita kadang-kadang suka tergoda dengan bisnis-bisnis yang lain, memang kita mendapatkan keuntungan dari bisnis lain tersebut tetapi itu membuat kita semakin menjauahkan atau memperlambat untuk mencapai kesuksesan.

Untuk saudara-saudaraku yang sangat saya cintai, walau kondisi anda hanyalah orang yang sangat biasa-biasa saja seperti saya mari kita lakukan yang terbaik yang dapat kita lakukan maka percayalah Tuhan akan memberikan yang terbaik yang layak kita dapatkan.

“ Jika sore tiba, janganlah tunggu waktu pagi, jika pagi tiba, janganlah tunggu waktu sore. Manfaatkan masa sehatmu sebelum tiba masa sakitmu dan manfaatkan masa hidupmu sebelum tiba ajalmu ”



Efri Yenti

Alhamdulillah, puji syukur kehadirat ALLAH Subhana wata 'ala, atas berkah dan rahmat NYA saya dapat mencapai MDRT qualifer 2013....

Saya mengucapkan banyak terimakasih kepada suami ku tercinta Zafnir ade, kedua anak ku tersayang Haikal dan Syifa serta tak lupa kepada kedua orang tua ku dan mertua ku yang selalu memberi dukungan serta tak pernah lupa mendoakan.

Terimakasih pula untuk ibu Linda Herawati dan Ibu Dasa Warsiki yang selalu memberikan supportnya.



Pencapaian MDRT ini akan saya jadikan sebagai barometer untuk tahun-tahun berikutnya.



“ Nothing is Impossible!! Do The Best.. Let Allah Do The Rest ”



Eka Firania

Alhamdulillahirabbil'aalamiin. Puji dan Syukur kehadiran Allah SWT..karena izin NYA saya bisa sekali lagi sampai di peringkat ini. Walaupun demikian saya tidak akan cepat berpuas diri. Tetap belajar dan selalu belajar..

Terimakasih utk Pak Gunarso, Leader yg selalu memberikan ilmu terbaik utk perkembangan bisnis nya. Terimakasih utk suami dan anak-anak yang selalu memberi kesempatan bagi saya untuk jadi Istri dan Ibu yang lebih berarti . Love U, All..

Bisnis asuransi adalah bisnis yg sangat mulia. Kita membantu orang dahulu baru kemudian kita dapat terbantu. Dan melalui bisnis ini juga memungkinkan kita selalu berada di tengah-tengah orang yang selalu menularkan energy yg positif, orang-orang yang selalu senang membantu orang (Happily Helping Others..)

Nothing is Impossible!!
Do The Best.. Let Allah Do The Rest

Pencapaian yg didapat :

- 2006 : Final Sprint, Hongkong
- 2007 : Final Sprint, Korea
- 2008 : BMW Silver, Bangkok - Thailand
- 2009 : BMW Gold, Shangrilla – China
- BMW Platinum, Paris - Perancis
- 2010 : BMW Gold, Istanbul - Turkey
- MDRT, Atlanta - USA
- 2012 : ASN Champion Club, Bangkok - Thailand
- 2014 : Member MDRT 2014





Elih Farida Widjaja

Salam sejahtera,
Puji nama Tuhan Yesus yg kasih karunia & anugerahNya memampukan saya bisa mencapai MDRT. Saya begitu menyadari sepenuh-penuhnya bahwa dengan dengan kekuatan saya sendiri, saya tidak mampu mencapainya.

Perjalanan saya di dunia asuransi saya mulai dari tahun 1995 sampai sekarang ini. saya masih terus belajar bagaimana saya untuk mencapai sukses. Sukses buat saya bukan semata-mata dari uang

dan kekayaan yang akan saya raih. Tapi bagaiman saya bisa merasakan kebahagiaan dan kedamaian di dalam hidup saya bersama puteri tunggal saya dan partner-partner saya di Allianz.

Puteri tunggal saya satu-satunya inspirasi dan semangat dalam hidup saya. Saya juga bersyukur untuk orang-orang yang Tuhan kirim dalam hidup saya untuk membangun hidup saya. Dan saat ini saya pun sedang berjuang untuk membangun network saya di Allianz bersama partner-partner saya untuk meraih sukses bersama di dalam kebenaran kepada Tuhan.

Selama masih ada nafas dan kesempatan yang Tuhan berikan di dalam hidup saya, saya akan terus berkarya, berjuang untuk kesuksesan team saya di Allianz.
Go Bravo Allianz...





Elly Muntu

Ini adalah MDRT pertama saya, Puji Tuhan untuk karuniaNya.
2013 adalah tahun ke 3 saya bergabung dengan Allianz.
Sampai dengan Akhir Oktober 2013 FYP paid saya masih kurang +/- 60 juta, sempat galau apakah bisa mencapai MDRT, karena 2012 juga kurang 40jutaan.

Akhirnya saya fokus bersyukur dan berpikir positif. Bila Tuhan mengizinkan maka semua mungkin. Tugas saya hanya melakukan bagian saya dengan tulus.

3 case menjadi Anugrah di Oktober 2013, case 1 seorang teman lama yang sudah saya prospek 5 bulan sebelumnya dan tidak ada respon lagi tiba2 meng SMS saya dan mengatakan ingin ambil proteksi, dan lucunya saya tidak kenal nomor HP tsb sehingga saya jawab dengan 'dengan senang hati, semoga saya bisa bantu, tp maaf ini No HP siapa?'. Awal pekan berikutnya langsung janji bertemu dan closing 20 juta ALP premi tahunan.

Berkat case ke 2 juga sangat ajaib, teman lama yg juga sudah punya banyak asuransi menghubungi untuk mengambilkan asuransi untuk supir dan tukang kebunnya. Saya datang ke Bogor dan bantu case karyawannya sampai selesai. Saat mengantar polis karyawannya, teman tersebut meminta untuk dibuatkan proteksi untuk dirinya dan premi tahunan ALP 18 juta.

Case ke 3 ALP tahunan 7,5 juta menjadi penutup tahun 2013 mengantar saya menyambut Anugrah MDRT I. Ditambah premi2 bulanan semua DONE di bulan November 2013.

Sangat bersyukur, semua yang saya dapat hanya ANUGRAH ALLAH yg maha sempurna, saya hanya menjalankan dan percayalah kita semua akan dibimbing melalui semuanya. Untuk membantu banyak orang dan menjadi saluran kasih Allah untuk setiap orang yang dipertemukan pada kita.

Salam,



Pencapaian yg didapat :

- 2008 : MDRT
- 2010 : MDRT
- 2011 : MDRT
- 2012 : MDRT
- 2013 : MDRT
- 2014 : Member MDRT 2014

Eltiana Salim





Elvina

Alhamdulillah, bersyukur kepada Ilahi, sampai saya ke MDRT saya yang pertama di Th 2013 ini. Terimakasih atas cinta dan support dari suamiku tercinta: Wismardi, Anakku: Farras adani as Shidiq dan Radhy arsyia as Shidiq, Papa dan mama serta saudara2ku. Juga team leader di Allianz serta teman2 Agent

Sharing ide:

- Bersyukur kepada Tuhan Yang Maha Esa
- Belajar dan berAktifitas
- Percaya pertolongan Tuhan ,keyakinan mengantarkan kita kepada dream big kita
- Menolong dengan tulus, premi kecil bisa menjadi premi besar
- Untuk jadi MDRT tdk harus dengan mengumpulkan premi besar,dengan premi kecil bisa MDRT
- Konsisten: 1 Minggu 1 Closing,
- 1 jt premi seminggu bisa MDRT

Pencapaian yg didapat



Th 2003 promosi Unit Manager
Th2008 champion Malaysia
Th2009 champion Umroh
Th2010 Top Recruit AREC
Th2010 promosi Bisnis Director
Th2011 champion Hongkong Macau
Th2012 champion Australia
Th2013 achiever Bangkok
Th2013 achiever MDIT
2014 Member MDRT 2014



Erni Niche Luther

Saya masih tergolong baru di bisnis ini. Setelah beberapa tahun di approach oleh teman saya (MYRA MONITA). Akhirnya saya pun mencoba dengan segala keterbatasan waktu saya pada tahun 2010. Awalnya saya pun segan menjalani profesi sebagai "Agent Asuransi". Persepsi awal "Agent Asuransi" hanya untuk iseng, tidak untuk sebagai tumpuan hidup keluarga. Tetapi setelah menjalaninya, akhirnya sayapun baru menyadari "Asuransi" hanya sebagai "product"nya saja bukan sebagai BISNIS nya. Karena "Asuransi" diperlukan oleh setiap orang dari berbagai macam kalangan kaya atau miskin, tidak terpengaruh oleh keadaan politik atau ekonomi.

Bisnis ini tidak memerlukan MODAL, tidak banyak menyimpan stok barang. Di bisnis ini kita dapat banyak belajar untuk SUKSES dari siapa saja. Bisnis ini adalah "BISNIS NETWORK" yang kebetulan Productnya adalah "ASURANSI". Profesi ini sungguh menjanjikan untuk masa depan keluarga dan juga pekerjaan ini adalah pekerjaan yang sangat MULIA. Karena kita benar benar dapat menolong banyak orang.

Banyak hal yang kita dapat pelajari disini. Bukan selalu mengenai ASURANSI, tetapi di



bisnis ini bisa merubah karakter seseorang, asalkan kita tidak pernah berhenti BELAJAR dari problem problem yang kita hadapi setiap harinya. Kita diajarkan untuk lebih BERSABAR menghadapi hal hal yang kadang tidak menyenangkan, tidak berkenaan dengan kehendak kita, diajarkan untuk berpikir dan bersikap POSITIF dan berperasaan POSITIF. Yang lebih terpenting adalah, Saya pun lebih mensyukuri hal hal sekecil apapun pemberian TUHAN. Apapun ACHIEVEMENT yang telah saya raih itu berkat dari TUHAN. Saya akan tetap berKARYA. Perjalanan sukses masih panjang. Saya akan terus menekuninya dengan lebih SERIUS DAN GIGIH disini.



Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

- 2011 · BMW Silver, Macau - Hongkong
 - BMW Gold, Barcelona - Spain
- 2012 · ASN Club Champion
 - Personal Production Category ASN Club
- 2013 · MDRT
 - ASN Premier - Bangkok
- 2014 · Member MDRT 2014
 - Achiever - Bangkok



Ernie Djuari

1. Memberikan yang terbaik untuk nasabah dengan memberikan penjelasan yang jujur, supaya nasabah mengerti kenapa mereka harus memberi asuransi.
2. Perlakukan Nasabah sebagai teman.
3. Mencintai apa yang saya kerjakan.

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz:

- ASN Premier Club,
- ASN Champion Club,
- MDRT
- MDIT



Esra Manurung

From the desk of Esra Manurung

Tahun 2013 adalah tahun terberat untuk saya selama menjalani bisnis di dunia asuransi.

2012 saya telah berhasil mencapai TOT yang pertama dan sebenarnya saya bermaksud melanjutkan pencapaian ini di 2013 sekaligus expansi team ke level yang baru. Tetapi perubahan-perubahan yang bertubi tubi di 2013 membuat saya seperti diterpa angin yang besar terutama saat saya harus menghadapi tantangan untuk menutup satu space kantor di allianz tower 18B (akhirnya bisa tetap buka)

Seorang pemenang sekalipun suatu saat perlu dukungan dan kata -kata yang menguatkan untuk terus menerobos tantangan yang harus dia hadapi dari level ke level. Anak muda yang sering bermain game mengerti hal ini! Bahwa setiap level arena kehidupan ada tantangan yang kekuatannya lebih besar dari level sebelumnya

Saya percaya kata2 yang luar biasa ini “dalam kelemahanku Kuasa Tuhan menjadi sempurna” Inilah kekuatan yang keluar dari batin saat harus menghadapi semua kesulitan di 2013. Seperti aliran air yang keluar dari dalam batin akhir nya aku berhasil berkerja secara konsisten dan melewati 2013. Walaupun TOT tidak bisa dilanjutkan, tetapi bangkit dengan sikap POSITIP adalah kemenangan menutup 2013 dengan gemilang.

Saya bisa mencapai TOP SBM, Top 2 producer, MDRT ke 9 di 2013, sekaligus mencetak MDRT MDRT baru. Bagi saya keberhasilan di 2013 merupakan satu lagi pelajaran besar bahwa

1. Kita perlu lentur dalam segala keadaan dan tetap percaya bahwa dalam segala keadaan kita adalah LEBIH dari pemenang!
2. Ketahanan adalah kekuatan yang akan keluar dari DALAM batin seorang pemenang. Dari sikap yang lebih mempercayai apa yang benar
3. Focus kepada yang baik bukan yang buruk



4. Semua level mempunyai tantangan yang berbeda. Get ready and get excited! Karena masalah hanya datang untuk berlalu!
5. Pastikan anda punya orang2 yang mendukung anda dan pastikan anda juga orang yang mendukung orang lain!
6. Untuk menjadi yang terbaik sikap POSITIP adalah no 1
7. Selalu kelilngi diri anda dengan para MDRT jika anda ingin menjadi seperti mereka. Belajar dan tiru apa baik yang mereka lakukan. Se simpel itu!

Suami tercinta Ivan Maleakhi sebagai teman & mentor terbaik dalam segala keadaaan!

Justin, Jason, Jordan, Joanne untuk dukungan & kepercayaan kalian yang luar biasa untuk mami

Team Langkah Kemenangan, kalian memang pemenang sejati! Bangga sekali menjadi bagian dari group ini!

Dr Gina & Bp Joshi, you raise me up once again! Thank you soo much! We are in a winning team



Proses menjadi MDRT dan MDIT dengan 4 bintang(bersama suami) yang kami rintis dari minus bukan perjalanan biasa. Saya menyebutnya proses luar biasa...satu hal saya tidak pernah menyesal melewatinya! Karena semua hasil nya sangat memuaskan, bahkan yang terbaik masih akan datang!

Terima kasih saya persembahkan untuk:

MDRT Family you are always my teacher & my inspiration

Tuhan Yesus, sekali lagi, terima kasih buat selalu bersamaku dengan cintaMu yang sempurna

With love
Esra Manurung
Member of MDIT&MDRT Allianz Life Indonesia

“ Go confidently in the direction of your dream. Live the life you have imagined-Henry David Thoreau ”



Ester Kiswojo

Puji Syukur kepada Tuhan atas keberhasilan saya bisa mencapai MDRT yang ke 6 kalinya. Terima kasih kepada orang tua dan saudara saya yang terkasih yang sudah memberikan dukungannya yang besar juga suami saya tercinta Gunarso, mentor dan partner bisnis saya di dalam bisnis asuransi ini. Dan juga anak-anak, Cesta n Catra yang mengerti akan kesibukan saya dan membuat saya mempunyai inspirasi untuk mencapai satu tujuan untuk mereka nantinya. Dan tak lupa saya mengucapkan banyak terima kasih kepada semua team, bisnis partner, para nasabah dan mereka yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu, tanpa kalian saya tidak bisa seperti hari ini.

Saya mulai bergabung dengan Allianz pada bulan Oktober 2004, saat itu dimulailah perjalanan karier bisnis saya yang sebenarnya. Pencapaian MDRT pertama saya di tahun 2006, pencapaian ini menjadi titik awal saya memiliki percaya diri yang lebih di bisnis ini, MDRT adalah prestasi

yang layak dicapai untuk menjadi bagian komunitas yang sangat bergengsi dan diakui oleh praktisi asuransi jiwa dan jasa keuangan Internasional. Memelihara standard yang tinggi dan memegang teguh kode etik MDRT adalah penting untuk meningkatkan standar kualitas dan nilai tambah bagi praktisi asuransi jiwa n jasa keuangan sendiri juga para nasabah kita.

Setiap orang punya kesempatan untuk mencapai prestasi seperti apa yang sudah saya raih, akan tetapi semua harus dimulai pada diri sendiri jangan hanya terpaku kepada kesuksesan orang lain, karena akan melihat diri sendiri tidak berarti dan melihat orang lain luar biasa.

Waktu tidak bisa kembali, oleh sebab itu jangan membuang waktu untuk suatu hal yang tidak ada tujuannya. Karena keberhasilan kita adalah keberhasilan untuk orang2 yang kita cintai dan juga bisa menjadi teladan untuk team, partner, dan juga anak kita.

Proses saya pun masih panjang dan saya akan terus menikmati proses perjalanan saya untuk menjadi yang lebih baik lagi dari yang sebelumnya. Semua bisa asal ada kemauan.

Do the best and God do the rest.

“ Go confidently in the direction of your dream. Live the life you have imagined”- Henry David Thoreau.





Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz :

2005

- BUSS Final Sprint 2005
- 2nd Runner-Up High Producer Award 2005
- 1st Runner-Up Personal Producer 2005
- Based On Single Life Premium
- 1st Runner-Up Personal Producer 2005
- 1st Runner-Up Top Producer Base On Single Life Premium
- Period January – Desember 2005
- 1st Runner-Up Top Producer Based On Annualized New Premium
- Period January – Desember 2005

2006

- Million Dollar Round Table "MDRT 2006"

2007

- BMW 2007
- Jens Reisch Challenge 2007
- Runner-Up BUSS Financial Consultant Base On Issued Cases
- BUSS Final Sprint Korea – 2007
- BUSS Associate Activity Challenge Korea – 2007
- BMW 2007 "Munich – Germany"
- 5th Runner-Up Personal Producer 2007

2008

- BUSS BMW Silver 2008
- Million Dollar Round Table "MDRT 2008"
- Allianz Top Achiever Has Achieved
- Number 2 Sales Performance Within
- BUSS Quaterly Challenge 3rd Quarter 2008

2010

- BUSS BMW Silver 2010
- BUSS BMW Gold 2010
- Million Dollar Round Table "MDRT 2010"

2011

- BUSS BMW Silver 2011
- BUSS BMW Gold 2011
- Million Dollar Round Table "MDRT 2011"

2012

- ASN CHAMPION CLUB 2012
- Million Dollar Round Table "MDRT 2012"

2013

- ASN ACHIEVER CLUB 2013
- Million Dollar Round Table "MDRT 2013"

2014 Member MDRT 2014



Eva Rosdiana

Kita sering bertemu dengan banyak orang sukses bahkan bisa dibilang langganan sukses. Saya sempat bertanya dalam hati; "kenapa ya orang ini hebat sekali?" Tiap kali melihat orang lain lebih sukses biasanya saya tergelitik untuk belajar dan 'nyontek'. Nyontek? Ya, nyontek alias copy paste disini dihalalkan kok (hehe..) apalagi kalau cara tersebut simple-easy-effective. Why not? Hanya dengan copy paste cara sukses orang lain kadang malah sering kita mendapat ide-ide baru yang sesuai dengan style kita. Awalnya memang nyontek tapi kadang setelah itu ada cara yg betul-betul sesuai dengan style kita dengan 'gaya gw banget'.



Seperti saya yang sampai saat ini masih sering nyontek dan 'kepo'. Ternyata kadang cara orang-orang sukses tsb sangat mudah dan sederhana yg sebetulnya kita semua bisa lakukan. Tapi entah kenapa kita selalu mencari cara baru dan 'terlalu kreatif' sehingga malah ga efektif. Banyak sekali saya temui orang yg terlalu keras kepala dan keras hati untuk mencari jalan dan cara baru, padahal sudah ada cara dan jalan yg telah terbukti membawa ke puncak. Ibarat jalan menuju puncak gunung, lebih mudah mengikuti jejak-jejak tertinggal bagi pendahulu yg sudah lebih dulu naik ke puncak atau membuka jalan baru dengan resiko lebih besar tidak sampai karena

belum tentu jalan tsb ke puncak tapi malah ke jurang? Waduh ga mau kan?! Biasanya setelah mengikuti jejak orang terdahulu, kita menemukan cara yang lebih fun dan enjoy. Kenapa? Karena orang terdahulu bersusah payah membuka jalan, yang tanpa disadari meninggalkan jejak untuk generasi selanjutnya. Sedangkan kita HANYA dengan tinggal mengikuti jejak2 tsb dan mungkin sambil menikmati pemandangan sekitar, jadi lebih fun toh?!

Sama dengan bisnis kita, kalau 'cara gw' saat ini belum berhasil membawa kita ke puncak, kenapa masih ngotot utk tetap menggunakan cara tsb. Cobalah dengan rendah hati mulai melihat cara orang lain yang lebih terbukti berhasil. Buktikan dalam bisnis kita harus untung dan berhasil? Bukan yang melulu uji coba karena kita bukan peneliti. Nah tepat sekali kalau kita mau dengan ikhlas menyandarkan diri kita untuk belajar dari yg telah berhasil mencapai. MDRT community adalah sarana untuk kita belajar dari orang2 hebat yg dengan suka cita berbagi ilmu dan cara sehingga banyak sekali ide2 jalan keemasan yg kita mau lalui. Belajar dan lakukan itulah kuncinya. Sehingga kita juga bisa membuka jalan kemudahan untuk generasi dibelakang kita. Jadilah pribadi yg dengan murah hati membuat jalan2 keemasan. Sehingga pada gilirannya kita menjadi sumber inspirasi dan sumber ide bagi penerus.

Jalanmu sudah dibukakan, maka ikutilah...!

Pencapaian:

- 2010 - 1st MDRT
- 2011 - 2nd MDRT
- 2012 - 3rd MDRT
- 2013 - 4th MDRT





Fak Tjiong Long

Saya mengawali bisnis benar benar merupakan sebuah anugerah dalam hidup saya.

Tidak pernah terlintas dalam pikiran saya bahwa saya bisa ikut menjalani bisnis ini. Saya sebagai seorang profesional menjalani profesi saya sebagai perancang busana, dosen.

Sampai suatu hari saya diperkenalkan usaha baru di bidang asuransi, sungguh suatu bidang yang baru untuk saya. Tetapi setelah saya mengerti kalau bisnis ini adalah bisnis yang besar dan bagus, maka tanpa tunda lagi saya langsung mendalam dan belajar untuk mengerjakannya, tanpa ragu sama sekali.

Usaha kita akan berhasil jika kita tahu apa yang kita mau untuk masa depan kita. Dengan bersenjatakan tekad, kerja keras, dan rendah hati ,saya bisa mencapai semua penghargaan yang diberikan oleh perusahaan, termasuk setiap tahun bisa berlibur gratis dan penghargaan MDRT.

Terima Kasih.

Achievement:

- 2009 : - BMW GOLD-Shangrilla
- 2010 : - Promote BM (Business Manager)
 - BMW SILVER-Cruise
 - BMW GOLD-Turkey
- 2011 : - ASN SILVER-Hongkong, Macau
- 2012 : - ASN CHAMPION CLUB-Bangkok
 - MDRT
- 2014 : - Member MDRT 2014





Fani Fauzia

Alhamdulillah, I Thank Allah SWT for everything He has given me, especially for my 4th MDRT in my 4th years in this insurance industry. For me, MDRT is not only my achievement but it also my best motivator at this time. Because MDRT lead us to learn about The Value in this business.

Sometimes when life gets you down try to find out what is your best motivator at that time. It helps you to make incredible change happens in your life especially when you decide to take control of what you do have power over instead of craving control over what you don't. And last but not least , always be with Allah SWT and believe in yourself.



[My Achievement in Allianz :](#)

Oct 2009 :

1. Rookie
2. Champion Club Umroh
3. The Best Rookie Allianz
4. Top Agent Finalist AAI Award for Top Rookie Category

2010 :

1. Platinum Producer
2. Double Champion Club Amsterdam, Brussels and Paris
3. Around The World (ATW) Producer
4. ATW Champion Club Western Europe, Eastern Europe, Canada
5. Top 1 FC National Producer
6. Top Producer AREC - Asia Pacific
7. 1st MDRT Qualifier
8. Attended MDRT Annual Meeting in Atlanta,US
9. Promoted Business Manager

2011

1. Silver Producer
2. Champion Club Hongkong-Macau
3. Gold Producer

4. Champion Club Barcelona-Mediterranean Cruise

5. 2nd MDRT Qualifier

6. Attended MDRT Experience in Bangkok
7. Attended MDRT Annual Meeting in Anaheim, US

8. Promoted Business Director (BD) The Jaguar Agency

9. Business Manager (BM) Builder and Champion Builder

2012 :

1. BD The Jaguar Agency

2. Champion Club Bangkok

3. 3rd MDRT Qualifier

4. Attended MDRT Annual Meeting in Philadelphia, US

5. ASN Future Leader with Young Generation Team ASN : Burning Desire To Win (BDTW) Team

2013 :

1. Premier Producer

2. Premier Club Western Europe/ Eastern Europe/ USA/ Africa

3. 4th MDRT Qualifier

4. Attended MDRT Annual Meeting in Toronto, Canada

5. Business Partner (BP) The Jaguar Agency

6. BP Builder for Budi, Endah, Nadia and Regie and Champion Builder

2014 Member MDRT 2014



“ Lakukan Segala Sesuatu Seperti Engkau Melakukannya Untuk Tuhan. In Order To Receive Everyone Must Give. Dalam Banyak Memberi Pada Dasarnya Saya Sudah Menerima ”



Farida Aryani
Sihotang

Yang dimaksud pada saat kita memberikan hati kita dalam pekerjaan kita bahkan memposisikan diri kita sebagai klien maka kita tahu apa yang harus dilakukan untuk mereka. Kepercayaan dan tanggung jawab kepada nasabah akan dinilai berdasarkan kesetiaan kita dalam menjalai profesi kita, kita tidak luput dari kesalahan tetapi begitu menempatkan nasabah sebagai sahabat dan bahkan menempatkan posisi kita seperti yang mereka inginkan maka kita tahu apa yang harus kita lakukan yang terbaik bagi mereka (Kerja memakai hati). Waktu pula yang akan membuktikan ketekunan, kesetiaan, dan loyalitas kita pada profesi kita.

Kesuksesan yang pernah diraih

- 2006 : Champion Club
- 2007 : Silver Producer
- 2008 : Silver Producer
- Masuk dalam Majalah Citra Eksekutif Dan Profesional 2008 dengan topik “Mantan Dosen yang Sukses Berkarir di Bidang Asuransi”
- 2009 : Gold Leader
Silver Producer
- 2010 : Silver Producer
- 2011 : Silver Producer
- 2012 : Silver Producer
- 2013 : Premiere Producer
MDRT 2013
- 2014 : Member MDRT 2014





Felicia Fenny Rudiar

Tidak terasa sudah 18 thn saya berkecimpung didunia asuransi, dan 16 thn berkarya di Allianz Hanya dengan modal di pikiran bahwa trnyata Asuransi ini baik saya harus menyampaikannya kepada semua orang, lalu didukung dengan komitmen Allianz maka sampai hari ini saya masih tetap berkarya di Asuransi Terimakasih Kepada Allah karna Kehendaknya thn 2013 saya bisa mencapai MDRT yang 1

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz :

- 2002 Champion Club
- 2003 Champion Club
- 2006 Silver Club
- 2007 Silver Club
- 2009 Bronze Club
- 2012 ASN Champion Club
- 2013 ASN Champion Club
MDRT Qualifier
- 2014 Member MDRT 2014



“ Kerjalah Kesempatan Dan Ciptalah Kesempatan ”



Fifi Sandora

Saya bergabung sejak tahun 2009 dan tidak terasa sudah 5thn di dunia asuransi ini, dan kembali mendapatkan penghargaan ini lagi di tahun 2013, saya bener bener bisa merasakan keunikan bisnis ini, karena sejak awal tahun saya sibuk renovasi rumah baru, boleh dikatakan setengah tahun saya tidak melakukan apa apa tetapi income tetap masuk, setelah siap renovasi saya langsung kejar apa yang saya mau yaitu premier Club dan mempertahankan MDRT.

Menurut saya MDRT adalah sebuah lambang profesionalisme di dunia asuransi, maka dari itu saya membuat sebuah standart bagi diriku harus mencapainya setiap tahunnya.

Dan Setiap tahun saya melakukan hal yang sama yaitu Servicing atau pelayanan yang terbaik kepada client saya, karena dengan pelayanan yang terbaik maka selalu mendapat refensi dari clientku.



Achievement :

2009 -1st Runner Up Rookie Agent AAJI

Award by Policy

-Top Producer ASN Bintan

- BMW Platinum - France

- 2010** -Top Producer ASN Bintan
 - BMW Silver - Star Virgo Cruise
 - BMW Gold - Turkey
 - BMW Platinum - Los Angeles
 - MDRT Qualifier
- 2011** -Top Producer ASN Bintan
 - 2nd Runner Top FC By Case ASN- ALLIANZ
 - ASN Silver Award – Macao Hongkong
 - ASN Gold award – Barcelona Spain
 - MDRT Qualifier
- 2012** -Top Producer By Case ASN-Allianz (Champion)
 - Top Producer ASN Bintan
 - Top Producer Region 2 CEO Challenge
 - 3RD Runner Up Producer National CEO Challenge
 - Centurion Allianz AREC (Asia Pasifik)
 - ASN Champion Club – Bangkok
 - ASN Premier Club – Hawaii
 - Billioner Producer
 - MDRT Qualifier
- 2013** -3RD Runner Up Agent Top Policy AAJI Award
 - Centurion Allianz AREC (Asia Pasifik)
 - ASN Premier Club – Centre Europe
 - MDiT
 - MDRT Qualifier
- 2014** - Member MDRT 2014



“ Believe, Action, Miracle in Daily Practicing ”



Fitria Agustina

Believe yang baik hasil nya juga baik,itu yang saya alami saat 2 tahun yang lalu saya memutuskan untuk resign dari tempat kerja saya dan yakin dengan keputusan yang baik,menjalani system yang baik, dan alhamdulillah hasil nya juga baik.
ASN sistem yang luar biasa percepatan nya bisa kita jalani dengan tekun dan focus.

2 tahun di ASN saya jalani activity dengan tekun,yang paling pasti adalah 2 presentasi setiap hari nya,activity rutin yang selalu saya lakukan sehingga itu menjadi habit saya dan menambah skill dalam selling dan recruit,karma activity itulah saya bisa capai MDRT saya yang pertama kali nya.

Selain 2 presentasi setiap hari,saya memiliki 9 faktor terpenting yg saya jalani diantara nya adalah ...

1. Dream,menetapkan impian dan goal yang akan di capai dalam jangka pendek dan jangka panjang
2. Yakin, optimis dengan optimis membedakan orang gagal dan sukses

dan tidak mudah terpengaruh kata kata negatif dari luar.

3. Berani, menetapkan goal sampai goal itu tercapai
4. Kerja keras,materi,pikiran,waktu adalah harga yang harus di bayar.
5. Jujur,kejujuran adalah modal utama untuk menumbuhkan kepercayaan
6. Profesional, mampu menenpatkan segala sesuatu dalam porsinya
7. Cinta, cinta dalam keluarga dan support keluarga yang paling kuat.
8. Waktu, management waktu membuat jadwal dan menjalankan nya
9. Doa, berdoa setiap hari dengan berdoa kita memiliki kekuatan pertolongan dari yang maha kuasa..

Tuhan tidak pernah menstempel kita sukses atau gagal,tapi kita di beri kemampuan untuk memilih,dan pilihan yang kita ambil itulah yang menentukan siapa diri kita di masa mendatang. sukses atau gagal bukan di tentukan orang lain melainkan diri kita sendiri.



“ Believe, Action, Focus, and Miracle ”



Floriastuty F. W.
Rumengen

Puji Tuhan karena di tahun ini untuk kedua kalinya saya mencapai MDRT. Tekad saya menjadi Life Time Member MDRT sambil meningkatkan diri menjadi COT bahkan TOT.

Motto saya: Believe, Action, Focus, and Miracle.

Untuk itu saya harus mampu memotivasi diri saya sendiri. Berikut ini beberapa cara yang saya pergunakan untuk menjaga agar diri saya tetap termotivasi:

1. Meng-kondisikan pikiran. Saya melatih diri untuk berpikir positif dan menghindari berpikir negatif.
2. Meng-kodisikan tubuh. Saya harus tetap sehat dan energik untuk menjalankan bisnis ini. Karena itu saya berpola hidup sehat dan menyediakan anggaran untuk makanan sehat dan olahraga.
3. Menghindari orang-orang yang negatif. Mereka dapat membuat energi saya bocor dan waktu saya terbuang percuma. Bergaul dengan mereka sama artinya dengan “bunuh diri.”
4. Mencari orang-orang yang termotivasi. Energi positif mereka akan mengalir kepada saya dan saya dapat meniru strategi kesuksesan mereka.



5. Memiliki goals, tapi tetap fleksibel. Planning saya tidak kaku seperti beton, karena bagi saya perjuangan mencapai goals lebih penting daripada goals itu sendiri.
6. Meningkatkan kompetensi terus

menerus. Menaikkan limitasi akan membuat saya bertumbuh dan berkembang.

7. Menganggap sikap pasif sebagai kegagalan sesungguhnya. Bila saya tidak action, maka saya gagal by default dan tidak dapat belajar dari pengalaman.

Kesuksesan yang pernah dicapai:



- 2003 : Silver Club - Bangkok
- 2004 : Silver Club - Sydney
- 2005 : Gold Club - Paris-Jerman
- 2006 : Promoted to Agency Manager
Silver Club - Phuket
Platinum Club Producer & Leader - Moscow
- 2007 : Silver Producer - Langkawi
- 2008 : Top Recruiter Allianz Asia Pacific
Top Recruiter Agency Manager
AZAP Gala Dinner - Beijing
Silver Producer - Hongkong-Macau
- 2009 : Silver Club - Singapore-Beijing
Top Recruiter Allianz Asia Pacific - Bali
- 2010 : Silver Producer - Perth
Top Recruiter AREC
- 2011 : Silver Producer - Hongkong-Macau
Gold Club - Barcelona
- 2012 : CEO Challenge
Champion Club - Bangkok
Premier Club - Hawaii
MDRT Qualifier
- 2013 : Agency Builder Contest
MDRT Experience - Kuala Lumpur
Premier Club - London
MDRT Qualifier
MDRT Annual Meeting - Toronto
Canada

“ Success Is Journey ”



Freddy

Kesuksesan adalah sebuah perjalanan pendakian yang garis akhirnya adalah pada saat kita dipanggil menghadapNYA untuk mempertanggungjawabkan segala perbuatan kita.
PUJI SYUKUR bagi TUHAN ALLAH Bapa di Surga..!
Karena pada tahun 2013 lalu, saya masih diberi kesempatan dan kekuatan untuk bisa berkarya di Allianz.

Perjalanan saya di tahun 2013 penuh warna dengan yg namanya TEAM WORK.
Bersama 2 Senior Leader saya (Babeh Yusmar n Cici Fe Lie), Kami bersama berjuang melakukan prospek ke berbagai daerah dengan semangat saling support, saling kepercayaan dan saling keterbukaan.
Hasilnya adalah: Kami bertiga masih bisa mempertahankan TRADISI Champion Long Trip dan MDRT di tahun ini.

Satu hal yang masih saya perlu belajar lebih lagi di tahun 2014 ini:

1. BEKERJA DENGAN JIWA BESAR (PENGBERANAN)
2. Menjaga Semangat API TEAM WORK utk One Step Ahead pada pendakian kesuksesan berikutnya.

I Believe Jesus My LORD Blessing Our Team.

Kesuksesan yg pernah diraih di Allianz :

- 2008 : Joint di Allianz sbg FC
Rookie Club dan Champion Silver Club
- 2009 - 2013 :
MDRT 1st – 5th (5th years Member)
- 2009 : Champion Platinum Producer
Top 2 PQA + Top 3 FC
- 2010 : Qualifier Around the World +
Qualifier AREC – Top Leader
Platinum Leader and Producer
Top 2 BM
- 2011 - 2012 :
Champion Gold Producer
- 2013 : Champion Premiere Club + MDiT
- 2009 - 2013 :
Champion Gold Trip from AZINDO
- 2014 Member MDRT 2014



FX Yusmar

Tahun ini adalah tahun ke 7 saya mendapatkan MDRT secara berturut turut sejak tahun 2007. Saya begitu bangganya mendapatkan MDRT pertama kali pada 2007 sehingga pada saat itu saya membuat perayaan kecil bersama beberapa kawan di Allianz.

Setelah rutin mendapatkan MDRT maka perasaan biasa saja kadang menghinggapi pikiran saya. Pernah suatu saat salah satu Leader saya memberikan selamat bahwa saya telah mencapai MDRT, pada saat itu saya malah berkata, "wah kalau MDRT mah bukan target saya bu". Terkesan adalah arogansi setelah mendengar jawaban saya tersebut dan tentu saja membuat Leader saya itu balik bertanya sembari terkejut dan kembali mengajukan pertanyaan "kalau begitu apa target Yusmar?" yang segera saya jawab "target saya adalah bagaimana membuat anggota team saya menjadi MDRT semua". Tahun ini ada lima

team saya mendapatkan MDRT dan seorang mencapai TOT di tahun ke 4 bergabungnya dia di Allianz, sesuatu yang tidak pernah saya capai selama 12 tahun bergabung di Allianz.

Bila anda bercita cita menjadi MDRT ataupun telah menjadi MDRT maka anda cukup menjadi seorang penjual asuransi sejati yang setiap harinya bertemu dengan orang untuk memperkenalkan diri anda, memperkenalkan perusahaan anda dan memperkenalkan produk unggulan anda tanpa terkesan anda sedang berjualan dengannya.

Selalu tingkatkan kemampuan diri anda dalam berjualan sehingga layak disebut dengan berkualitas "MDRT Selling Technique" berbeda dengan rekan anda yang belum mencapainya.

Salam MDRT





Grace Karina P.

Tahun 2014 ini adalah tahun ke-2 saya menjadi agent di Allianz. Puji syukur kepada Tuhan, karena saya telah diberikan bisnis yg begitu luar biasa ini. Tahun ini pun menjadi tahun ke-2 saya mendapatkan kesempatan utk menjadi member MDRT.

Selama 2 tahun ini banyak sekali yang saya pelajari dalam perjalanan karir saya di Allianz. Belief adalah satu hal yg sangat penting yg harus kita miliki sbg agent. Sincerity adalah hal utama yg nasabah lihat dari agent. Saya juga belajar dari Bp. Hermawan Kartajaya yg memberikan materi yg sangat menarik pada saat MDRT recognition tahun 2014 ini. Pelajaran yg saya dapatkan dari beliau adalah bahwa kita harus melakukan "Selling with Character", yg intinya adalah jadikan customer as a friend, dengan tujuan kita menjalin hubungan dengan nasabah as a partner, dengan cara memberikan advocacy kepada nasabah agar tercapai hubungan yang sustainable.

Praktek spt itulah yang saya jalankan sehingga nasabah menjadi happy dan dengan senang hati dan tanpa diminta pun akan memberikan referensi baik teman2 maupun saudara2nya untuk menjadi nasabah Allianz.

So... It doesn't matter whether u're still new in this business because it doesn't count!! Just make sure you always give your heart and services to clients, that's what matter most... There's no guarantee that the longer an agent joining this business then he/she will give service better then u when they don't serve with their heart...





Hartono

Lakukan Sharing tentang pentingnya proteksi kepada Calon Nasabah dan juga Nasabah dengan penuh cinta dan dengan sepenuh hati untuk membuat mereka dan keluarganya berbahagia.

Pastikan mereka mengerti arti proteksi buat mereka dan keluarganya, Dan ajak mereka berbagi untuk orang-orang disekitarnya tentang betapa pentingnya proteksi buat mereka semua.

Selling & Rekrutin adalah satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan. Lakukan hal ini secara terus menerus dan konsisten, dan kita akan melihat hasilnya yang menakjubkan.

Kesuksesan yg pernah diraih

- 2007 ACHIEVERS CLUB
TRIP Star Virgo Cruisse
- 2008 BMW GOLD Vatican - Italia
TRIP BANGKOK
- 2009 BMW GOLD Paris Perancis
BMW SILVER Shangrila China
- 2010 MDRT Pertama

- 2011 ASN SILVER Hongkong - Macau
ASN GOLD Barcelona Spanyol
ASN CHAMPION Bangkok (Personal)
- 2012 ASN CHAMPION Bangkok (Group)
ASN PREMIER
BILLION AGENCY
- 2013 ASN PREMIER West Europe (Personal)
ASN PREMIER West Europe
(Pasangan)
MDRT ke 2
MDIT (Million Dollar Income Team)
BILLION AGENCY
- 2014 MDRT ke 3





Harun Taslim

SEMANGAT dan FOCUS untuk menjalankan Bisnis Asuransi. Istri saya bernama Yanti Tjendana menjalankan bisnis Asuransi ini sdh 12 tahun, ini adalah MDRT ke 3.

Puji syukur kepada Tuhan YME atas Anugrah dan Rachmat bahwa menjalankan Bisnis Asuransi ini dengan semangat dan FOCUS akan menjadikan kita sebagai seorang MDRT. Dengan bisnis Asuransi ini banyak menolong teman atau kerabat dan Family kita supaya mereka mempunyai proteksi dan finansial. Tujuan kita bisnis di industri Asuransi ini bisa banyak membantu orang -orang supaya mempunyai proteksi penyakit kritis dan jiwa sehingga mempunyai masa Depan yang pasti dan sejahtera. Dengan menjalankan bisnis ini waktu bisa kita atur dan sesuaikan dengan kegiatan kita sebagai ibu rumah tangga yang banyak menyita waktu untuk mengurus keperluan anak-anak dan keluarga.

Yang terpenting kita FOCUS dengan semangat selalu untuk mengikuti training

yang selalu diadakan untuk bisnis ini. Dan pantang menyerah untuk melakukan prospek dan menghadapi klien. Selalu belajar untuk menjadi lebih baik dan berusaha selalu, jadi untuk meraih sesuatu hal yang besar kita harus percaya akan impian kita tersebut dan percaya juga kita mampu meraihnya. Selanjutnya kita berusaha semaksimal mungkin untuk mencapai tujuan tujuan itu disertai dengan doa,karena Tuhan pasti akan membuka jalan untuk kita dapat meraihnya. Tahun ini sudah ada 43 BP di grup saya dan 3 MDRT.

Selanjutnya kami akan selalu berusaha menjalankan bisnis ini dengan senang hati,FOCUS dan semangat supaya selalu mendapatkan hasil yang baik dan berkat Tuhanlah semua ini akan tercapai.

Akhir kata kami mengucapkan banyak terimakasih kepada ALLIANZ yang telah membimbing kami selama perjalanan di bisnis ini dan kepada para leader-leader kami juga,dan terlebih besar atas Anugrah Tuhanlah semua ini dapat kami capai.





Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

- 2008 Promote BM
BSCAN Genting-Malaysia
BMW Silver Bangkok
- 2009 Promote BD
BMW Gold Shangrila China
- 2010 BMW Silver Star Cruiser
- 2011 BMW Silver Macau Hongkong
BMW Gold Barcelona Spanyol
MDRT Anaheim
- 2012 Promote 2 BM
Qualifier ASN Champion Club Hawaii
Bangkok
Qualifier ASN Premier Club Hawaii
MDRT Philadelphia
- 2013 Qualifier ASN Premier - Central Europe
MDRT Toronto
MDiT *1
- 2014 Member MDRT 2014



**Helena Virginia
Gunario**

Pada masa awal bergabung di bisnis asuransi, saya tidak mengerti apa itu MDRT.

Para leader dan teman yang sudah lebih dahulu bergabung, menjelaskan bahwa MDRT , atau singkatan dari Million Dollar Round Table, adalah suatu organisasi internasional dibidang Asuransi. Organisasi yang 'bergengsi' karena hanya sebagian kecil agen saja yang berhasil mencapai MDRT.

Pada mulanya saya hanya ikut ikutan apabila ditanya : apakah anda ingin menjadi MDRT? Saya jawab ya. Pada akhirnya jawaban ya tersebut tertanam dibawah sadar bahwa saya harus menjadi MDRT. Tahun ini Puji Tuhan, adalah MDRT saya yang ke 7.

Tujuan selanjutnya adalah menjadi Life Time MDRT member serta mempunyai grup yang besar dan sehat.

Terima kasih saya ucapan kepada Tuhan, kepada para leader, mentor, teman, agen dan klien serta seluruh staff Allianz atas semua dukungan yang telah diberikan.

“ When one door of success closes, another opens; but often we look so long at the closed door that we do not see the one which has been opened for us... ”



Hemajanti S.
Nurtanio

Tak pernah terbayangkan sebelumnya kalo saya akan menjalankan bisnis asuransi. Akan tetapi Tuhan membuka jalan saya untuk bergabung dengan Allianz di bulan Dec 2010 melalui teman dekat saya dan sekaligus leader saya. Di awal bergabung, ada rasa kurang percaya diri akan tetapi dengan dukungan dari teman dekat, keluarga saya tak disangka satu



demsi satu client bisa saya dapatkan. Dari awalnya saya merasa pesimis karena harus bersaing dengan rekan2 yg lebih muda hingga kemudian akhirnya satu persatu achievement bisa saya raih.

Semua itu tidak lepas dari kemurahan Tuhan yang Maha Pengasih, doa dan kerja keras hingga akhirnya saya tiap tahun bisa meraih gelar Champion and Premier dan akhirnya MDRT. Saya bangga karena melalui Allianz saya bisa membagikan berkat kepada banyak orang.

Achievement :
2012 : Champion Hongkong Macau
Premier Barcelona Cruise
2013 : Champion Bangkok
Premiere Hawaii
Oct 2013 : MDRT
2014 : Premiere
Member MDRT 2014



“ Make it Friend With Client ”



Hendra Wijaya

Suatu ketika saya bertanya kepada seseorang yang sudah saya anggap sebagai mentor saya. Saya bertanya mengenai apa arti kesuksesan itu. Ia menjawab kesuksesan itu adalah buah dari proses. Proses dari suatu perjalanan, cita-cita, atau apapun yang memiliki tujuan akhir. Menjadi MDRT bukanlah hal yang kebetulan melainkan suatu hasil dari kerja keras yang saya lakukan selama ini. Menjalin kerja sama yang baik, meluangkan waktu untuk client, mendengarkan keluh kesah mereka adalah hal yang sangat berharga. Dengan cara inilah saya menciptakan relationship dengan para nasabah. Berteman dengan nasabah adalah cara untuk membangun relationship.

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

- 2011 : · ASN Gold Award 2011
2012 : · ASN Premier Club Personal
 - Production
 - ASN Champion Club
 - Personal Production
 - MDRT 2012
 - ASN CEO Challenge
 - Sales Idea
2013 : · MDRT
 - ASN Premier – Bangkok
2014 : · Member MDRT 2014
 - Champion – Turki
 - Achiever - Bangkok



“ 1 hari 2 kunjungan, 1 Servising, 1 Follow UP. ”



Hendry

Salam MDRT

Puji TUHAN, dengan restu dari TUHAN, 2 Tahun berturut-turut saya mendapatkan penghargaan dari MDRT , Semua pencapaian di bisnis asuransi Allianz ini jika tanpa ada dukungan dari TUHAN YANG MAHA ESA, Keluarga, Teman, Leaders, Team dan Nasabah, saya tidak akan sukses di bisnis ini. Terima kasih banyak buat semuanya.

Di bisnis Asuransi sangat berbeda dengan bisnis yang lainnya, kenapa? Karna di bisnis Asuransi Income kita pasti naik terus, tidak ada turunnya jika di bandingkan dengan bisnis lain yang hari ini dan besok masih belum pasti,

Kenapa saya bisa tertarik di Bisnis Asuransi?

1. Dari Seminar Pak Lee (Open My Mind)
2. Kebebasan Waktu & Tempat
3. Kebebasan Financial
4. Bisa jalan2 Gratis bersama keluarga
5. Bisa membantu orang dalam hal keuangan
6. sekali jual dapatnya tahunan
7. Bisa buka Outlet / Franchise
8. Bisa di wariskan
9. Passive income

Tip saya di Bisnis ini

1 hari 2 kunjungan, 1 Servising, 1 Follow UP

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

- 2010 - Joint / fokus di Allianz tgl 15 November
- Top Producer by Nett ALP & Cases
- 2011 - Top 3 Runner Up Business Manager
- BMW Silver Hongkong - Macau
- Top Agency Leader Bangkok – Chiangmai (AREC Asia Pacific)
- 2012 - Top 2 Runner Up Business Director
- MDRT 1
- ASN Champion Club Bangkok – Thailand
- ASN Premier Club Hawaii – USA
- Billion Producer Club
- 2013 - ASN Premier Club - Jerman Paris (West Europe)
- MDRT 2
- MDIT
- 2014 - Member MDRT 2014





Henny Wati

Awal bergabung di bisnis ini saya mengikuti class MDRT di Anugrah Agency. Yang saya suka dari MDRT Membentuk seseorang menjalankan 7 Pilar dalam keseimbangan hidup (The Whole Person Concept).

Sejak saat itu saya memutuskan untuk menjadi MDRT, dan MDRT bukanlah sesuatu yang di dapat secara kebetulan tetapi diciptakan . Puji Tuhan tahun 2010 terwujud pencapaian MDRT saya yang pertama , dan mimpi saya menjadi life time member tahun 2016 dan terus mempertahankan sebagai qualifier MDRT.



Dengan menjadi MDRT membuat saya lebih yakin inilah bisnis yang tepat untuk menghantar seseorang menjadi berkualitas di keluarga, masyarakat dan pekerjaan, sehingga dapat menjadi saluran berkat untuk banyak orang .

Kesuksesan Yang diraih di Allianz :

- 2009 : - Join di Allianz
- BMW Gold Shangrila
- Promote Business Manager
- 2010 : - MDRT
- BMW Silver , Virgo Cruise
- BMW Gold , Turkey
- BMW Platinum , Los Angeles USA
- 2011 : - MDRT Qualifier
- ASN Silver , Hongkong Macau
- ASN Gold , Barcelona
- Promote Business Director
- 2012 : - MDRT Qualifier
- ASN Champion Club , Bangkok
- ASN Premier Club , Hawaii USA
- 2013 : - MDRT Qualifier
- Top Business Director (Champion)
- ASN Premier Club
- MDIT (Billion Income Club)
- 2014 : - Member MDRT 2014

“ Selalu belajar untuk menjadi lebih baik lagi ”



Heri Janto

Awal saya bergabung dengan PT ASURANSI ALLIANZ LIFE adalah sekitar pertengahan 2008. Saya melihat sistem yang sangat bagus dan unik yang ditawarkan Agency BUSS. Dalam waktu kurang lebih 6 bulan, saya dipromosikan untuk posisi Bussiness Director.

MDRT adalah goal saya dalam mengukir prestasi di PT. ASURANSI ALLIANZ LIFE, goal saya ini tercapai pada awal tahun 2009. Semua yang saya raih merupakan berkat Anugerah Nya dan buah dari kerja keras saya dalam mencapainya.

Motto saya dalam hidup adalah "Selalu belajar untuk menjadi lebih baik lagi" dan saya memegang terus prinsip ini. Dalam hal impian, saya adalah orang yang mempunyai visi dan misi yang jelas dalam hidup, untuk meraih impian impian besar dalam hidup saya, saya percaya pada sebuah ungkapan "To accomplish great things, we must not only act, but also dream; not only plan, but also believe." Jadi untuk meraih sesuatu hal yang besar, kita harus percaya akan impian kita tersebut dan percaya bahwa kita mampu untuk meraihnya. Selanjutnya, kita berusaha semaksimal mungkin untuk mencapai tujuan tujuan itu disertai dengan

doa, karena Tuhan pasti akan membuka jalan untuk kita dapat meraihnya.
You have a dream!! Go for your dream!! And YES you can !!



Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz:

- 2008 : BMW Silver -Thailand
BMW Gold- Italy
BMW Platinum -Cruise Mediteranian
- 2009 : BMW Gold - Shangrila
BMW Platinum - Paris
MDRT Qualifier
- 2010 : BMW Silver - Star Virgo Cruise
BMW Gold - Turkey
MDRT Qualifier
- 2011 : BMW Silver - Hongkong Macau
BMW Gold - Barcelona
MDRT Qualifier
- 2012 : ASN Champion Award - Thailand
MDRT Qualifier
- 2013 : ASN Premiere Award
MDRT Qualifier
- 2014 : Member MDRT 2014





Herlina Sendjaja

Waktu saya pertama kali mempelajari bisnis ini, saya yakin ini adalah bisnis dimana kita bisa benar-benar bisa mengaktualisasikan diri kita semaksimal mungkin, dengan hasil yang setara, semakin lama saya pelajari makin menarik, semakin banyak kita ke lapangan makin banyak investasi yang ita dapat, dari klien satu ke klien yang lain, dari keberatan, dari komentar, dari hubungan baik, semuanya membuat saya jauh lebih banyak lagi belajar. Mengingat waktu saya yang cuma bisa 6 bulan untuk mencapai target, saya tidak berani berharap. Yang ada dipikiran saya cuma 1... mengisi waktu sebaik-baiknya untuk terus dan terus "bekerja", bikin janji temu sebanyak-banyaknya, berbagi cerita tentang hebatnya Allianz, manfaat yang diberikan dan bagaimana asuransi jiwa itu merupakan kebutuhan. Modal saya antara lain juga adalah sistem dan produk yang bagus sehingga membuat saya begitu percaya diri setiap berhadapan dengan klien.

Target saya kedepan adalah bagaimana bisa membangun suatu team yang kuat & solid,

yang mana bisa memberi suatu kemandirian & penghasilan yang menjanjikan bagi anggota team saya. Sehingga mereka bisa mandiri dan menjadi leader-leader yang sukses dan mengandalkan bisnis ini sebagai penghasilan utama dalam hidup mereka. Semuanya tidak lepas dari campur tangan Tuhan, dukungan dari teman-teman dan keluarga dan juga yang pasti nantinya dari team saya.

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

2010 : • Top FC by ALP

- ASN Platinum
- ASN Gold (Barcelona)
- ASN Silver (Hongkong/Macau)
- MDRT

2012 : • Promote BM

- MDRT
- MDIT
- ASN CHAMPION
- ASN PREMIER
- PROMOTE BD

2013 • MDRT

- ASN CHAMPION

2014 • Member MDRT 2014



“ Hargai Setiap Momentum Dalam Kidup Kita, Karena Kesempatan Tidak Datang Dua Kali ”



Herlinwaty

Tak kenal maka tak sayang. Saya, Herlinwaty berasal dari kota Medan. Horas!!! Latar belakang saya profesi sebagai guru selama 18 tahun. Saya tertarik terjun di bidang asuransi karena pengalaman pribadi di dalam keluarga saya, dimana adik kandung dan papa saya meninggal karena penyakit kritis di tahun 1998 dan 2004. Saat itu mereka tidak memiliki asuransi. Banyak aset terjual karena musibah itu. Misi saya di dunia asuransi agar keluarga lain tidak mengalami hal yang sama, menjual aset karena tidak punya dana berobat penyakit kritis. Sungguh menyakitkan bukan? Alasan yang kedua karena di bisnis asuransi dapat memiliki kebebasan waktu, tempat, dan finansial. Puji Tuhan, dalam tempo hanya 6 bulan saya bergabung di Allianz, dapat mencapai promosi Business Director, Billion Agency, BMW Silver, Gold dan Platinum.

Prestasi yang telah di capai:

- 2009 : Quality Agent
- 2010 : Promote Unit Manager
 - BMW Silver Star Cruise
 - BMW Gold Turki Istambul
 - BMW Platinum Los Angeles, USA
 - Billion Agency 2010
 - Direct Unit = 1,35 Milyar
 - Raised Up 1 BM
- 2011 : Promote Business Director
 - BMW Silver Macau Hongkong
 - BMW Gold Barcelona Spanyol
 - BP Silver Macau Hongkong
 - Billion Agency 2011
 - Direct Unit = 1,3 Milyar
 - Agency = 2,6 Milyar
 - Raised Up 3 BM
- 2012 : Top FC Region 2 ASN CEO Challenge
 - 1st TOP BD Direct Unit Region 2 ASN CEO CHALLENGE





- 1ST TOP BD National ASN CEO Challenge
- MDRT 2012
- Billion Agency 2012
- ASN Champion Club Bangkok
- ASN BP Category Champion Club Bangkok
- ASN Premier Club HAWAI
- ASN BP Category Premier Club HAWAI
- TOP BD Rangking 6 National 2012
- Direct Unit = 3,1 Milyar
- Agency = 5,7 Milyar
- Raised Up 2 BD dan 6 BM
- MDIT 1st Star 2012
- 2013 : - MDIT 1st 2013
- MDRT 2013
- ASN Achiever Club 2013
- 2014 : - Member MDRT 2014

Tips saya:

- a) Jangan takut bermimpi besar,
- b) Tentukan goal setting kita,

- c) Disiplin pada diri sendiri,
- d) Jangan takut gagal, hambatan adalah batu loncatan menuju kesuksesan selanjutnya,
- e) Follow the Leader,
- f) Ikuti training, Seminar, belajar terus menerus,
- g) Jangan pernah puas akan prestasi yang telah di capai.

HARGAI SETIAP MOMENTUM DALAM KIDUP KITA, KARENA KESEMPATAN TIDAK DATANG DUA KALI

Akhirnya,

Penghargaan dan prestasi saya persembahkan kepada:

- Ibunda tercinta, Sarinah Willy,
- Suami dan Leader saya, Zulkarnain,
- Anak-anak saya, Angelica Glory, Samuel Christian dan Thomas Christopher,
- Mentor saya Alm. KORINA SU PAULUS, Leader – Leader dan seluruh Downline saya,
- Winner Team yang telah begitu kompak.

See you On The Top!!!

“ Dreams is not what you see in sleep, Dreams is the thing which doesn't let you sleep ”



Hidayatus Solicha

Dream Big !

Mimpi Besar . Ya ! Itulah yang membuat saya bisa berada di bisnis asuransi ini . Setelah 10 tahun menjadi pramugari dari maskapai penerbangan ternama di Indonesia .Saya memutuskan untuk bergabung di Industri Asuransi ini di pertengahan tahun 2008 .berbekal keyakinan untuk bisa meyakinkan keluarga, teman dan kerabat tentang pentingnya berasuransi maka saya mulai menjalankan bisnis ini dengan hati.

Alhamdulillah pekerjaan ini sangat mulia,terlebih lagi ketika saya bisa membantu seorang teman saya yang baru 4 bulan ikut asuransi dan didiagnosa kanker. Allianz memberikan manfaat santunan sakit kritis & auto saving hingga dia berumur 65 tahun .



Hati saya semakin tergerak untuk selalu berbagi informasi tentang pentingnya asuransi dan berusaha semaksimal mungkin untuk membuka wawasan masyarakat tentang manfaat asuransi . Alhamdulillah semua yang saya lakukan membawa hasil walaupun saya tidak bekerja lagi sebagai pramugari tetapi saya tetap bisa berkeliling dunia dengan

gratis .Berbagai trip yang saya dapat seperti Barcelona, Eropa timur, Umroh, Jepang, Bangkok, Hongkong, Macau. MDRT membuat saya sangat mencintai pekerjaan ini karena saya bisa menolong ratusan client saya mendapatkan stabilitas keuangan, menambah warisan, membayar tagihan medis. Saya sangat senang dapat melayani para client saya dan membantu mereka hidup lebih terencana .

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz :

- | | |
|------|-------------------------------|
| 2009 | • Silver Producer |
| | • Champion Club Umroh |
| 2010 | • Promotion Sales Manager |
| | • Bronze Club |
| 2011 | • Gold Producer |
| | • Champion Club Barcelona |
| | • The Best BM Star Agency |
| 2012 | • Promotion Business Director |
| | • Silver Producer |
| | • Champion Club Bangkok |
| | • MDRT Qualifier |
| 2013 | • Premier Club |
| | • Champion BP Club |
| | • MDRT Qualifier |
| | • Promote 6 New BP |
| | • Member MDRT 2014 |



“ KOMITMEN, FOKUS dan KONSISTEN ”



Hj. Rita Syahriati
Machyar

Pola& Proses untuk Mencapai MDRT SEDERHANA dan SEDERHANA sekali yang saya lakukan untuk mencapai MDRT kedua kalinya tahun 2014.Pola yang utama kita harus tahu lebih dulu apa yang kita MAU? Jadi MDRT tentunya.Setelah kita tahu yang kita mau atau goal setting kita, saya lakukan tiga hal yang standard saja yang tentunya sudah diketahui juga oleh banyak orang, yaitu: KOMITMEN, FOKUS dan KONSISTEN. Komitmen untuk selalu focus dan komitmen untuk selalu konsisten.

Prosesnya, lebih dulu saya buat Bank Nama, yaitu nama-nama orang yang akan kita prospek. Nama-nama tersebut saya klasifikasikan sesua dengan profesi dan pekerjaannya. Setelah itu saya klasifikasikan lagi berdasarkan kedekatannya, misalnya: keluarga, sahabat, teman, kenalan dan relasi agar kita dapat mengelompokkannya menjadi pasar referensi untuk memudahkan kita sewaktu prospek. Bank

nama tersebut terus saya perbaharui, agar tidak kehabisan calon nasabah. Implementasi dari Bank nama, saya bertemu dengan calon nasabah tersebut satu hari satu atau dua orang. Saya melakukan aktivitas tersebut dengan selalu focus kepada goal saya, karena dengan begitu semangat dan motivasi saya terjaga. Ada kalanya kita kehilangan fokus, itu hal yang wajar namun jangan terlalu lama. Segera ambil langkah agar kita dapat focus kembali, misalnya dengan cara sharing dengan orang di lingkungan terdekat; dengan suami, anak-anak dan tentu sajadengan tim saya yang selalu menjadi penyemangat dan memotivasi saya. Semua aktivitas tersebut saya lakukan dengan gembira. Dan yang terakhir dan yang tidak kalah penting, saya selalu berdoa dan menyerahkan segala urusan kepada Allah SWT.

Salam Saya





Kesuksesan yang pernah diraih

1. Runner UP 2AM Of the year 2004
2. Agency Manager 3rd Highest
Annualised Premium Januari-Juli 2004
3. Platinum Club Leader 2007
4. Silver Club Producer 2008
5. Silver Club 2009 producer
6. Gold Club 2010
7. MDRT 2011
8. ASN silver award 2011
9. ASN champion club 2012
10. ASN Annual Awards Presentation
Bangkok
11. Top 2 Sharia Personal Producer 2014,
ASN kick off 2014 Batam 27-01-2014
12. Member MDRT 2014



Hotdiara Simbolon

Syukur Allhamdulillah yang selalu kita panjatkan ke hadirat Allah SWT, dengan hadirnya bisnis Allianz di tengah tengah keluarga saya, maka impian demi impian semakin jelas, banyak orang orang yang terbantu melalui bisnis ini, mulai dari nasabah dan partner bisnis.

Kunci dari semua ini adalah : Melakukan dengan ikhlas untuk membantu nasabah nasabah kita dengan hati, walau terkadang dipandang sinis tetap saja harus ikhlas, yang terpenting bagaimana kita memberikan pendidikan tentang pentingnya asuransi bukan semata mata melihat hasil.



Terimakasih saya ucapan terhadap semua leader leader yang telah memperkenalkan bisnis ini dan memberikan support selama ini dan para Business Partner yang telah bahu membahu untuk mencapai impian masing masing.. Go BP..Go MDIT



Karir di ASN

Mulai Gabung 2012:

- TPO1, Runner Up 4 TOP BM 2012
- PROMOSI BD 2012
- CHAMPION BANGKOK 2012
- PREMIER HAWAII 2012
- PROMOSI 2 BM/BP 2012 Pencapaian 2013
- MDRT 2013
- PREMIER EUROPA 2013
- Sekarang dengan 8 Team BP NEXT MDIT 2014
- Member MDRT 2014



I Gusti Ketut
Surawan

Ketekunan dan aktifitas berulang akan menghasilkan MDRT terus menerus - Habit Asah Gergaji.



Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

- 1999 - Bergabung di Allianz
- 2004 - Champion Club Australia
- 2005 - Champion Club Jerman-Paris
- 2006 - Champion Club Rusia-Sinfiter
- 2007 - Champion Club Dubai
- 2008 - Champion Club Hongkong

- 2009 - Champion Club Cina
- 2010 - Champion Club Belanda MDRT
- 2011 - Champion Club Hongkong Macau
- 2011 - champion club Barcelona
- 2012 - champion club Bangkok Thailand
- 2012 - MDRT
- 2013 - MDRT
- 2014 - Member MDRT 2014



I Made Murdayaso

Terima Kasih TUHAN... Atas seijin-MU, Saya boleh kembali menerima MDRT Qualifier 2013, bahkan juga MDRT Qualifier 2013 untuk Istri tercinta Ni Made Tika Saraswati, sehingga menjadikan kami di Registrasi pada tahun 2014 sebagai MDRT Couple. Succes Story 2014 ini adalah Sharing iDe yang ketiga setelah Succes Story 2012 & 2013 yang saya siapkan untuk kita bisa saling berbagi hal-hal terbaik di Industri ini. Succes Story 2012 banyak berbagi tentang cara berbeda yang saya lakukan untuk mendukung pencapaian Goal yaitu Support Online & SMS Gateway. Juga tentang Goal MDRT yang pertama yang saya Komitmen di awal dengan cara di declare atau di nyatakan dihadapan public, teman-teman & keluarga. Selanjutnya terus menjaga dengan aktivitas & Believe yang tinggi. Sementara Succes Story 2013 banyak berbagi hal tentang cara menjaga believe, mindset tentang : Pola Partnership, Sukses yang harus di rencanakan & pasti berulang serta Menjalani Bisnis yang Rasional.

Saat ini saya akan berbagi hal-hal yang saya alami selama tahun 2013 sebagai inspirasi & juga pembelajaran :

1. Perubahan itu Pasti, bahwa untuk menjadi semakin kuat , semakin besar & semakin sukses maka perubahan demi perubahan yang direncanakan itu mungkin akan terjadi & itu harus dihadapi dengan positif. Sedikit saja penolakan sudah sangat menghambat bagi kemajuan kita, bahkan tidak menutup kemungkinan akan tertinggal jauh dari perubahan itu. *Saya alami*: Sejak Allianz menggunakan system baru ASN pada tahun 2011 yang kemudian diupdate tahun 2013, cukup berat untuk melakukan penyesuaian. Namun

saya Fokus pada Goal tahunan & Goal jangka panjang , bukan pada perubahan atau masalah, maka dengan didukung lingkungan yang positif, setahap demi setahap penyesuaian itu semakin menguatkan saya akan Financial Freedom yang telah dipersiapkan dengan sangat baik dalam perubahannya ini. Yakinlah bahwa perubahan itu adalah bagian dari perencanaan besar untuk sesuatu yang jauh lebih baik.

2. Orang Hebat akan Follow Orang

Jago, bahwa menjadi MDRT itu sangat URGENT...!! Bukan saja karena Konsep The Whole Person & Komunitas Pembelajar untuk menjadi Profesional tapi juga menjadi Role Model & inspirasi dalam melakukan Rekrutmen. Pastikan diri sendiri bisa menjual asuransi, baru kemudian rekrut orang lain & mengajarnya jualan asuransi. Dalam hal ini, Diri sendiri harus mampu menjual Rp 150 Juta ALP untuk kemudian layak melakukan Rekrutmen. Dengan demikian, New Agen atau Partner yang



baru bergabung di Industri ASN ini tidak perlu ragu atau khawatir untuk dia juga bisa sukses dengan adanya para Leader yang sudah berkualitas. Bahkan untuk orang-orang berkualitas Hebat hanya akan mau bergabung pada Orang-Orang Jago. Dimana ada Orang-Orang Jago lebih banyak, disana pasti ada sesuatu yang sangat menjanjikan untuk Orang lain itu juga bisa Jago & Hebat. *Saya alami*: Sejak 3 tahun sudah menjadi MDRT Member & bergabung dengan salah satu Group terbaik di ASN, saya sangat yakin & bahagia bisa berbagi hal-hal terbaik tentang industri asuransi & system ASN kepada semua orang bahkan kepada sesama praktisi lainnya di Industri ini.

3. Terbuka untuk Melayani, bahwa ketika kesempatan untuk melayani sesama itu dihadirkan pada anda maka sebetulnya kapasitas anda sedang dikuatkan untuk hal yang lebih besar. Bukan saja hanya pada pelayanan sosial tapi juga melayani para sahabat atau partner di industry

ini. *Saya alami*: Sejak bergabung di Industri ini & terbuka dengan pelayanan, beberapa kesempatan itu terasa mulai terbuka & itu saya kerjakan dengan kemampuan terbaik saya. Dikesempatan itu saya bisa banyak melakukan evaluasi diri, menambah lagi lagi hal-hal baru dengan belajar & menguatkan hal-hal yang sudah dimiliki. Dan tanpa disadari, kapasitas saya sebagai Leader atau Owner dari Bisnis Networking ini semakin kuat untuk bisa menarik orang-orang berkualitas diluar sana.

4. ASN adalah Bisnis Networking, bahwa proses penjualan bukan hanya pada saat terjadi Closing, tapi proses yang berkelanjutan dari awal persiapan, pertemuan demi pertemuan hingga mendampinginya terus layaknya sebagai partner jangka panjang. Hubungan yang terbangun & dijaga dengan sangat baik akan memberikan Reselling & Referensi berkualitas, dimana para nasabah akan dengan sangat senang membeli kembali & juga menceritakan



semua kebaikan seperti : Keunggulan program, Komitmen Agen & Kokohnya Perusahaan kepada orang-orang disekitarnya . Dari sekian banyak orang yang diceritakan, pasti ada yang tertarik & itu segera disampaikan kepada Agennya untuk di Follow Up. *Saya alami* : Setelah sekian lama di Industri, memiliki ratusan Nasabah individu & puluhan Nasabah Kumpulan yang setiap saat minta di dampingi kebutuhannya tentang Asuransi, sementara focus besarnya sudah mulai pada membangun Bisnis dengan cara Rekrutmen, maka menambah admin support & menjadikan Nasabah sebagai Partner itu sangat membantu saya, bahkan proses Selling & Rekrutmen terjadi dalam satu aktivitas. Berawal dari membantu saya dalam Selling dengan memberi banyak referensi, kemudian bisa di rekrut menjadi partner bisnis dengan melakukan semua proses itu secara mandiri.

5. ASN adalah Bisnis Royalty, bahwa Uang Besar akan didapat dari membangun Bisnisnya (Merekut), sementara Uang Cepat akan didapat dari membangun Profesionalnya (Menjual). Ketika Networking itu bekerja dengan baik, maka pelaku-pelaku yang sudah terlatih itu bisa di rekrut untuk membangun bisnisnya di ASN. Royalty hingga 5 kedalaman Generasi adalah Passive Income terbaik yang bisa diterima dalam waktu tak terbatas bahkan bisa diwariskan. *Saya alami* : Setelah merekrut para Nasabah yang sudah terlatih itu, pekerjaan saya sudah setengahnya terbantu di awal.

Karenanya saya membagi kunjungan ke Nasabah Networking (Bercerita salah satu konsep : Tabungan Plus, Life Cycle, Piramida Aset, Pension Plan & Education Plan) & Nasabah Reselling (Bercerita salah satu konsep : Piramida Aset, Family Protection, Bisnis Protection, Keyman Insurance, Continuos Business Plan, Income Protection & Legacy Concept).

Demikian sharing ini & sampai bertemu di MDRT selanjutny ...www.madeAz.com...

- 2005 : Start Joint di Allianz 1 Desember 2005.
- 2006 : Champion Bronze Club Producer.
- 2007 : Qualifier Promosi ke Sales Manager (SM).
- 2008 : Champion Silver Club Producer.
- 2009 : Champion Silver Club Producer.
- 2010 : AREC TOP 1st Recruit Allianz se-Asia Pasific.
TOP 1st Recruit Allianz Life Indonesia.
Champion Silver Club Producer.
Champion Bronze Club Leader.
Qualifier Promosi ke Business Director (BD).
- 2011 : # 1st , Million Dollar Round Table (MDRT Qualifier).
TOP 19st Recruit Allianz se-Asia Pasific.
Champion Silver Club Producer.
- 2012 : # 2nd , Million Dollar Round Table (MDRT Qualifier).
Champion Club Personal Production.
Champion Club Leader Producer Production.
- 2013 : # 3rd , Million Dollar Round Table (MDRT Qualifier).
Champion Club Personal Production.
- 2014 : Member MDRT 2014

“ Kuncinya adalah keberanian bermimpi dan take action untuk mencapai mimpi tersebut ”



Ignatius Anthony
Spiro

Memulai bisnis ini karena “didorong” oleh ibu kandung saya Ibu Agnes Surjadi, saya perlu belajar banyak karena awalnya saya tidak suka dengan bisnis ini. Ada target, tidak ada gaji, tidak punya kenalan banyak adalah hambatan hambatan yang ada didalam pemikiran saya.

Pada saat saya memasuki bisnis ini karena harus komitmen dengan Ibu, maka yang pertama saya lakukan adalah mengikis hambatan saya dengan banyak belajar, bertanya dan melakukan aktivitas aktivitas layaknya seperti teman teman lain. Puji Tuhan karena kebesaran Tuhan saya diberikan banyak sekali kemudahan dan dibukakan jalan agar dapat membantu banyak orang dengan cara sharing. Allianz membantu saya banyak dalam mengembangkan bisnis saya disini dan dengan demikian taraf kehidupan saya



mula meningkat seiring dengan waktu. Kuncinya adalah keberanian bermimpi dan take action untuk mencapai mimpi tersebut. Mimpi itu gratis, kenapa tidak bermimpi yang besar. Tetapi mimpi tanpa action adalah angan-angan. Jadi dalam menjalankan aktifitas tetap konsisten, komitmen, jujur, ikhlas dan berdoa.



Usaha yang maksimal dan serahkan hasil kepada Tuhan, saya pribadi yakin Tuhan akan melapangkan jalan pada saat kita memang pantas untuk menerimanya. Salam sukses buat kita semua dan Tuhan memberkati.

Kesuksesan yg pernah diraih

- 2005 : Champion
- 2006 : Champion
- 2007 : Champion & MDRT
- 2008 : Champion & MDRT
- 2009 : Champion
- 2010 : Champion & MDRT
- 2011 : Champion & MDRT
- 2012 : Champion & MDRT
- 2013 : Champion & MDRT
- 2014 Member MDRT 2014

“ S mart - M otivated - I ntegrity - L ove - E nthusiastic ”



Ika Priharti

Bergabung di Allianz sejak Desember 2001. Pertama kali closing Maret 2002, setelah 100 hari kepergian Alm. Papa, sambil tetap menjalankan bisnis lain yang menyenangkan, & akhirnya Lelah. 7 tahun berjalan tanpa tujuan yang pasti, yang penting happy... Thank you Bu Linda, yang mengharuskan saya untuk memilih..

Saya mulai Fokus di Allianz sejak tahun 2008, dan tertarik pada MDRT sejak 2009 , terima kasih ya Allah membawa Pak Basuki H. pada saya untuk belajar memahami dan mengenal MDRT. Setelah 3 tahun belajar, akhirnya Syukur Alhamdulillah saya bisa mencapai MDRT pertama di tahun 2013..



Pada saat leader saya Ibu Linda Herawati pertama kali MDRT tahun 2011, saya bahagia sekali.. Dan itu juga salah satu Trigger saya, "Ibu sudah MDRT , saya mau juga.." Saya sangat bersyukur, saya mempunyai keluarga, sahabat2, teman2, team, leaders, mentors, clients , kendaraan merk Allianz beserta isinya yang begitu percaya dan menyayangi saya, dokter Gina yang luar biasa, yang begitu tulus. Saya sangat berterima kasih dan berdo'a Kita selalu didalam arahan & lindunganNya. Amin..

Mengenal The Whole Person Concept dari ibu Shanty Apriyanti, membuat saya lebih tajam dalam menjaga keselarasan hidup. Melihat kesuksesan Beriman Sinaga TOT yang konsisten, dan ibu Liem Lie Sia yang luar biasa tapi tetap Humble memperkuat keyakinan saya, MDRT is a must, karena dengan MDRT saya bisa lebih percaya diri, membantu nasabah lebih baik dan bisa menjadi role model , terima kasih terima kasih terima kasih.



Keyakinan untuk meraih Goal kita, sangatlah Penting dalam menjalankan bisnis Asuransi, taus Belajar, Berkarya , Berpikir Positif, Sharing dengan Hati , Menikmati Proses Pencapaian , selalu Bersyukur atas segala hal yg telah kita dapatkan, yang sedang kita jalani dan yang kita mimpiakan... Saling menghargai, karena kita semua sama di mata Tuhan.. Setiap orang mempunyai kesempatan untuk Sukses.. Saya bisa Anda juga pasti bisa.. Sukses Mulia untuk kita semua.. Amin.

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz:

2009 Allianz Gold Club Producer

Allianz Gold Club Leader
Promotion Agency Manager

2011 Promotion Business

Director 2013 - MDRT
Allianz Champion Club

2014 Member MDRT 2014



Kesuksesan yang Pernah Diraih

- | | |
|------|--------------------|
| 2012 | • Billion Producer |
| | • MDRT |
| 2013 | • MDRT |
| 2014 | • Member MDRT 2014 |



Inavona Gazali



“ BELIEVE - ACTION - MIRACLE ”



Indrarini Adhipurna

Mimpiku untuk *SELURUH* bangsa Indonesia terproteksi dengan mempunyai Asuransi yang cukup: Tidak pernah tersirat dalam mimpiku atau hidupku untuk terjun ke dalam Dunia Asuransi (January, 2013), karena jujur saya sama sekali tidak pernah tahu menahu ataupun tertarik kepada business ini. Tetapi saya sangat percaya bahwa setiap langkah hidupku ini ditentukan oleh Tuhan dan saya juga percaya bahwa keberadaanku di P.T Allianz Life Indonesia, khususnya *Langkah Kemenangan Group*, bermitra dengan sobat lamaku Esra Manurung dan Ivan Maleakhi adalah merupakan ‘suratan Tuhan’, ini bukanlah suatu kebetulan! Apalagi setelah 10 tahun menetap di benua Kanguru.

Sebelum Allianz, 12 tahun karirku adalah berkecimpung didalam dunia perbankan, *JP Morgan Chase*, 1 tahun sebagai President Director dari *Klinik Medikaloka*, dan saat inipun saya percaya karirku di Asuransipun juga merupakan ‘langkah kemenangan’ karena saya yakin ini adalah suatu panggilan khusus untuk membantu

dan meningkatkan lebih tinggi lagi cita profesionalisme di dunia Asurasi ini supaya mencapai titik optimum dimana Agents di Indonesia dapat dikenal sebagai ‘Financial Advisors’ yang handal dan dapat dipercayai oleh masyarakat luas didalam dan diluar negeri.

Terima kasih kepada suami tercinta Adrian Chandra yang khususnya telah mendorong saya untuk masuk ke business ini, Esra, Ivan, dan semua champions di *Langkah Kemenangan Group* yang sudah menginspirasi, membantu dan mendukung saya secara moral selama 1 tahun di business yang baru ini.

Percaya akan ‘suara kecil dihati’ bahwa semua orang butuh Asuransi, besarnya peluang business ini di Indonesia, dan kurangnya professionals yang handal dibidang ini, sangat memacu saya untuk berkiprah didunia ini. Tentunya faktor X (‘divine intervention’), self discipline, metode yang selalu ingin belajar (‘self study’), kerajinan ‘daily activity’ a la Tony Gordon, tekad dan keyakinan yang kuat,



menjadikan 2013 sebagai tahun 'break through' yang luar biasa bagi saya. Hanya dalam 1 tahun, dua mimpi sudah tercapai, MDRT pertama & 'Europe here I come', berkat prestasi Premier Champion Only by His Grace.

'Team building' adalah visi untuk tahun 2014 kedepan. Saya juga mengucap syukur mempunyai BP yang luar biasa commitmentnya untuk berbusiness Jaringan ini ("100 Years Advisory Agency"), only by His Grace again.

Motto: **BELIEVE - ACTION - MIRACLE.**

Right believing, produces right thinking and right action. Nothing is impossible with our God, hence dream BIG.
.I can do ALL things through Christ who strengthens me.

A '*calling*' to educate & financially prosper my beloved country through sound and professional financial planning.

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz:

- . August 1, 2013 - BM Promotion
- . Jan 1, 2014 - BP Promotion
- . October, 2014 - 1st MDRT
- . March 2014 - 1st ASN Premier Eropa Barat

My Spirit and Motivation:

Christ my Lord, my beloved family (husband Adrian, & 4 children: Melissa, Jessica, Justin & Gabriel), senior partners/mentors and BP.





Irene Angelica

Pertama saya ucapan, Terima kasih atas segala kebaikan yg telah Tuhan berikan.

Dia memberikan lebih dari yg saya pikirkan. Saya juga sangat berterima kasih atas support dari leader" (Pak Yusmar, cici Lie Fe Lie) saya yg selalu membantu dan mendukung saya.

Tidak ketinggalan terima kasih untuk mama saya tercinta, suami dan anak saya Michelle. I love u all



Sharing thn 2013 adalah hari sejarah buat saya:

Dari akhir 2009 sy join di Allianz. Saya selalu double job. Awalnya saya merasa Allianz tdk bisa dijadikan pegangan utama dlm bekerja.

Tapi Puji Tuhan... tahun demi tahun income saya selalu naik dan tidak pernah turun.

Tahun ini sangat bersejarah bagi saya dimana sebelumnya saya bekerja sebagai employee selama 15 thn dan di pertengahan thn 2013 kemarin, sy memutuskan untuk resign di perusahaan saya bekerja. Awalnya saya tdk terbiasa dan masih merasa takut.

Tapi.....

Setelah saya mulai menjalankan full time untuk Allianz. Saya malah mengatakan "kenapa tidak dari dulu saya berenti y, rugi sekali saya selama ini"

Menjadi FULL TIME , qt mempunyai banyak waktu. Terutama waktu untuk keluarga, anak saya sangat senang jika saya bisa membagi waktu antara bekerja dan dia. Ya... bisa lebih menikmati kehidupan kita lah. Believe or not , waktu saya double job. Hampir tiap minggu sakit tenggorokan ya dgn kata lain kondisi badan sering ngedrop. Krn wkt jd employee kerja habis" an, stress, Income tdk habis" an.....alias segitu" aje. Hahaha.....ngertikan maksud saya.

Setelah menjadi full time, Puji Tuhan saya tidak pernah kumat. Mungkin tdk stress di company yg lama y. Hahaha....

Puji Tuhan, tidak sia" saya berhenti. Saya bisa lebih fokus sehingga dipercaya Bapa untuk menjadi runner up no. 3 (kategori ALP) di thn 2013. Dan untuk pertama kalinya menjadi seorang COT. Semoga di tahun berikutnya, Tuhan masih memberikan kesempatan ini kembali. Amin....



Dengan DOA, bekerja secara tekun dan ulet, kita pasti bisa mencapai sesuatu yang lbh baik.

Pergunakanlah waktu yang kita punya sebaiknya. Krn waktu itu tidak pernah terulang.

Jangan seperti saya y.... yg tidak segera mengambil keputusan untuk fokus di Allianz.

Thanks, Gbu all....
Fighting,

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz:

2009 : join Allianz

2010 : Perth.

2011 : Hkg-Macau, Barcelona.

MDRT

2012 : Bangkok, Hawaii

MDRT

2013 : Double Premier

COT

2014 : Member MDRT 2014



Irman Agus

TOGETHER WE GROW

Keluarga, itulah inspirasi utama saya dlm berkarier di Allianz. Demi utk memberikan kehidupan yang lebih baik bagi keluargaku, saya bertumbuh menapaki tahap demi tahap tangga kesuksesan di Allianz. Di balik kesuksesan saya , ada keluarga yang selalu mendukung dan mendoakanku. Puji Tuhan , saya punya keluarga yang luar biasa. Bersama istri sekaligus partner kerjaku : Jenny, anak-anakku : Darren dan Kevin, teamku yg luar biasa : ASN Rainbow team , Ratulangi Pekanbaru Family dan D'Zhong Bali Family.

Hal yang luar biasa adalah saat saya menyadari bahwa di ASN, menjadi sukses bukan hanya berputat dengan kesuksesan diri sendiri, tetapi juga menyentuh kehidupan banyak orang karena saya juga memperbaiki hidup

orang lain. Langkah kesuksesan saya juga membangkitkan harapan banyak anggota team saya. Ada banyak perubahan hidup keluarga di ASN Rainbow team.

Banyak orang ingin menjadi MDRT tanpa tahu apa itu MDRT, bagaimana cara mencapainya dan bahkan tidak tahu berapa angka premi yang harus terkumpul. Carilah informasi terlebih dahulu , belajar secepat-cepatnya agar banyak ilmu di tangan yang bisa dijadikan sebagai senjata saat berjuang di lapangan. Tetapkan goal, fokus, action. Tentu saja ada harga yang harus dibayar untuk semua kesuksesan itu. Fokus pada DREAM , berjuanglah untuk mencapainya, jangan menjadi Dreamer. Berdoalah ! Atasi semua tantangan. Segala sesuatu akan indah pada waktunya.





Many thanks to All of My Family ! I love you all.

Salam MDRT dan MDIT!

Kesuksesan yg pernah diraih :

Agustus 2009 : join di Allianz
2010 BMW Silver - Virgo Star Cruise,
Singapore, Thailand, Malaysia trip.

2011

1. Promoted to BM
2. ASN Silver Award : Double Ticket Hongkong Macau - Personal Production Category
3. ASN Silver Award : Hongkong Macau - Leader Category.
4. Top Leader of the Year - BUSS Bali 1 Imam Bonjol.

2012

1. Promoted to BD
2. Top 50 National Ipad Contest - Mei 2012

3. First Ipad Contest Achiever - BUSS Bali 1 Imam Bonjol - Okt 2012

4. ASN CEO Challenge
5. ASN Champion Club - Bangkok
6. ASN Premier Club - Hawaii
7. MDRT

2013

1. Qualifier ABC Contest
2. Qualifier Last Quarter Pocket Money Contest
3. Top Leader and Top Agent of the Year- BUSS Bali 1 Imam Bonjol
4. Top 5 National Personal Producer by Cases
5. ASN Champion Club Japan - BP Category
6. ASN Premier Club West Europe - Personal Production Category
7. MDRT

2014

Qualifier Pocket Money Contest



Irwan Poerwoko

Saya berada di industri asuransi bukanlah sesuatu yang pernah Saya tuju . Dan tanpa terasa sudah hamper sekitar 16 tahun. Awalnya Saya menjalani nya sebagai agent di Manulife Indonesia saat saya berusia 23 tahun. Dan pada tahun ke 3 akhirnya Saya bergabung di Prudential Indonesia selama 8 tahun, dengan prestasi sebagai berikut

- 2001 star club Italy leader category
- 2002 star club Barcelona
Mid year challenge phuket
- 2003 star club isatnbul
Mid year challge penang
- 2004 star club praha
- 2005 star club yunani

Dan tahun 2006 Saya bergabung di allianz life Indonesia dimana saat itu baru Saya ngerti sebenarnya bisnis kita ini luar biasa dahsyat nya .

Selama ini Saya hanya mengejar personal selling dimana ini merupakan income yang tidak berkelanjutan secara jangka panjang, karena kalau kita sakit atau tua income terganggu. Oleh karena itu pada saat di Allianz dengan system dan remunerisasi yang terbaik di industri asuransi Indonesia, Saya mengembangkan team hamper di seluruh Indonesia. Dimana saat itu juga saya tetap melakukan personal selling walaupun tidak besar karena untuk tetap mengasah kemampuan lapangan .

Di Allianz prestasi saya,

- 2006 BMW silver
- 2007 BMW Gold
- 2008 BMW Gold
- 2009 BMW Gold
Allianz CAO Challenge 1 st runner up
- 2010 BMW Gold
3rd runner TOP BD
ASN MDiT 1 star
- 2011 ASN Silver Award
ASN MDiT 2 star
- 2012 ASN Champion club personal category
ASN Champion club BP category
ASN MDiT 3 star
- MDRT
- 2013 ASN Premier club
ASN MDiT 4 star
- MDRT
- 2014 Member MDRT 2014

Bukti bahwa system allianz yang bisa membuat seseorang mempunyai income miliar pertahun dengan istilah MDiT , income yang kebih stabil karena income yang di dapat bersama team .

Dan selama saya berada di industri baru Saya sadar bahwa kita harus punya standart prestasi secara dunia yang dinamakan MDRT.

“ It Always Seems Impossible Until Its Done - Nelson Mandela ”



Ivan Maleakhi

Tahun 2013 adalah tahun yg tak terlupakan, salah satu tonggak sejarah dlm perjalanan karir di ASN, karena kembali terjadi perubahan dan kami harus membuat penyesuaian. Ngomong-ngomong mengenai perubahan, mmg lebih mudah dibahas sampai kita harus mengalaminya sendiri. Tapi syukur kepada Tuhan, kami dan LK Group berhasil melewatinya dgn ‘utuh’.

Di tahun 2013 sy mencapai MDRT yg ke 6, 4 tahun lagi utk Life Time sejak MDRT saya yg pertama tahun 2008. Bagi saya MDRT bukan hanya pencapaian, MdRt sdh menjadi IDENTITY dan community.

yg selalu setia menyemangati saya... Saya mempunyai begitu banyak alasan utk tidak usah mencapainya; TEAM sdh berkembang, income sdh stabil , dsb nya. Tapi saya belajar bhw kita akan berubah jika kita sungguh-sungguh memiliki tujuan hidup yg lbh besar dari hanya kepentingan diri sendiri. Dan bhw sebenarnya kita cukup membutuhkan satu alasan sejati utk mencapai sesuatu.

Kembali, buat saya saat ini, utk mencapai TOT adalah sesuatu yg challenging, tapi saya ingat Nelson Mandela pernah berkata, “ It Always Seems Impossible Until Its Done.” I want to Experience it!



Buat saya MdRt telah berjasa meletakkan dasar identitas saya utk exist dan sukses di industri yg tdk pernah menjadi mudah ini. Bedanya dengan tahun- tahun pertama, sekarang utk mencapai MDRT sepertinya sdh berjalan begitu saja.

Saya telah 2 kalian mencapai COT, sekarang Challenge saya berikutnya adalah mencapai TOT, istri saya tercinta Esra Mamurung

Teman baik saya Beriman Sinaga dan Istri tercinta Esra Manurung telah berhasil mencapainya. Saya akan menyusul mereka. Sering secara berkelakar kami menjuluki diri kami dengan sebutan ,” Tiga Mitra Perkasa.” Kurang pas juga rasanya klu tinggal saya saja yang belum mencapai TOT.



Mulai saat ini Saya akan rajin-rajin membayangkan dipanggung award night Allianz nanti akan berkumandang panggilan suara : "... Berikut kami panggilkan peraih katagori Top Of The Table kita... Ivan Maleakhi..." Anda dan saya akan mendengarkannya. Saya akan persembahkan TOT ini utk istri dan best Friend saya Esra Manurung, anak-anak saya Justin, Jason, Jordan dan Joanne, sahabat dan Partner saya Beriman Sinaga,

orang-orang yg mengasihi saya di keluarga besar Langkah Kemenangan Group, dr Ginawati dan Allianz Star Network, sahabat-sepenanggungan yaitu semua Leader-Leader dan Agent- Agent asuransi di seluruh dunia.

BAM/ Believe - Action - Miracle!

Ivan Maleakhi
The Legend - Call Sign: Black Horse

“ Memberi Kabar Gembira ”



Jamin Rozali

Suatu hari salah satu agent saya yang baru bergabung mengeluh sulitnya menjual asuransi bahkan dia takut untuk ketemu prospeknya. Saya tanyakan apa penyebab dia mengalami hal itu? (namun dalam pikiran saya teringat kebanyakan agent yang baru bergabung mengalami seperti ini). Ternyata dia : takut ditolak, tidak percaya diri untuk menjelaskan program asuransi, maunya setiap ketemu prospek langsung closing dll.



Saat ketemu dengan prospek yang ada di benak dan pikirannya adalah selling dan closing. Itu tidak salah tapi arti selling itu bukan hanya menjual. Selling yang utama adalah memberi benefit ke nasabah, selling itu solusi buat nasabah, selling itu mengandung love and care.

Kalo di benak dan pikiran kita “Memberi Kabar Gembira” maka kita happy dan semangat untuk ketemu dengan prospek kita. Memberi kabar gembira seperti kita habis menonton film yang sangat bagus dan anda sangat terkesan dengan film tersebut lalu ingin menceritakan ke teman2 anda dengan penuh semangat, antusias, bahkan anda seperti bagian dari film tersebut. Sehingga teman2 Anda juga sangat semangat untuk menonton film tersebut.

Memberi Kabar Gembira adalah kita memberikan benefit, keuntungan, manfaat dengan cara yang sangat mudah dan disampaikan dengan cara yang sederhana tapi penuh semangat dan antusias kepada nasabah kita.

Menjalin hubungan baik dan menimbulkan keinginan memiliki bobot sekitar 70% sedangkan presentasi dan closing sekitar 30% saja untuk suatu penjualan. Artinya kita focus pada kepentingan dan keinginan nasabah, hobby, pengalaman hidup suksesnya, keluarga yang bahagia dll. Bukan focus untuk mendapatkan komisi (closing). Saya sangat bersyukur dan berterima kasih kepada Tuhan yang telah membawa saya ke bisnis asuransi di ASN. Kepada Leader saya bapak Adi Arief upline sponsor saya yang telah mengenalkan bisnis yang luar biasa ini sehingga mengubah kehidupan saya jauh lebih baik. Dan seluruh Leader saya bapak Sonny Arief, bapak Hendy Winata, bapak Venny Wantaw dan ibu Liem Lie Sia yang banyak memotivasi, menginspirasi dan spirit selama menjalankan bisnis ini. Good Leader, Good Follower.....

Go MDiT.....



Kesuksesan yang pernah diraih :

- | | |
|-------------|--|
| 2010 | - Silver Producer (Star Cruise :
Singapore, Malaysia dan
Thailand) |
| | - Gold Producer (Turkey) |
| | - Business Manager (BM) |
| 2012 | - ASN Champion (Thailand) |
| | - Business Director (BD) |
| 2013 | - ASN Champion (Jepang) |
| | - MDRT |
| | - SBP |
| 2014 | -Member MDRT 2014 |



John Edwin Asmara

Kesuksesan yang kita raih, bukanlah pemberian seseorang. Tapi kita dapatkan dari apa yang telah kita lakukan melalui proses perjalanan penuh dengan usaha, lika liku, dan jatuh bangunnya. Kita bisa meminta, Allah akan memberi apa yg kita minta sesuai dengan usaha yang kita lakukan.

Karena pada dasarnya menjalankan profesi sebagai Agent Asuransi adalah pekerjaan paling Mulia. Berapa banyak keluarga yg jatuh miskin, karena tidak punya Asuransi.

Dgn SEE system yg ada di ASN Membuat saya yakin dan bertahan, Menjalani bisnis asuransi ini, Saya telah mencapai MDRT ke 2x dan mencapai MDIT Bintang 2 merupakan Club elit income ASN

Terimakasih, Untuk Team Allianz Life khususnya pihak2 yang telah membantu saya dan group A+ agency kami bertumbuh.

Salam Sukses untuk semua.





Juanda Lingga

Puji Tuhan, ini pertama kali nya saya mendapatkan penghargaan MDRT setelah 7 tahun di bisnis asuransi. Saya bersyukur sekali bisa berkariir di ASN, dikarenakan melalui perusahaan ini saya dapat menjual dengan benar sesuai dengan konsep asuransi.

Keberhasilan saya ini juga tidak lepas dari doa istri dan orang tua saya, agar saya semakin melangkah ke depan di bisnis asuransi ini.

Kesuksesan yang pernah di raih :

2012 ASN Champion Club (Bangkok)
ASN Premier Club (Hawai)
Billion Producer Club

2013 MDRT Qualifier

2014 Member MDRT 2014





Juni Triana
Suliawaty

1st MDRT 2013

Satu alasan mengapa saya tetap ada di industri ini, karena saya telah jatuh cinta dengan Value of MDRT, yang mengajarkan tentang nilai-nilai kehidupan, yang juga merupakan hukum dan system alam atau Sunatullah.

Bersyukur ditahun ke 6 saya menjadi anggota MDRT, perjalanan itu mengajarkan saya bahwa untuk mewujudkan mimpi kita harus BELIEVE dan pandai BERSYUKUR

.....karena dua hal itulah yang akan memberikan ketahanan jiwa dan menggiring kita untuk menikmati prosesnya.

Menurut orang bijak, MIMPI adalah blue print..... untuk mewujudkannya kita memerlukan RASA, karena RASA adalah jembatan penghubung antara Blue Print dan Kenyataan.

Salam MDRT





**Khoe Harun
Kurniawan**

Saya bersyukur bisa masuk ke industri asuransi. Pilihan saya tepat, walaupun meninggalkan jabatan + income yang sudah sangat stabil (impian kebanyakan orang hehehe..), saya bisa LEBIH menikmati hasil bersama keluarga dan orang - orang yang saya cintai.

Hidup ini adalah Pilihan, Sukses juga pilihan, kalau sudah memilih, tinggal berkomitment dan disiplin saja melakukannya.



Saya sangat suka dengan perumpamaan bahwa saya adalah petani yang bekerja di ladangnya Tuhan.

Selagi saya menabur dengan bibit yang saya pilih/mau, memberi air, pupuk, menjaganya.... day in, day out, berkeringat, berpeluh.. kadang airmata,..... hasilnya pasti diberikan sesuai waktuNya.

Karena pertumbuhan dan buah (Hasil), itu adalah berkat-Nya.

Mari bertekun, lahanNya sangat luas, tinggal pilihan pada diri kita sendiri.

Semuaaaaa kita pasti bisaaaaa, pertanyaannya, apakah kita MAU ?

Good Luck....see you up there

Cheers

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

2008 : Promote BM

BSCAN Genting-Malaysia
BMW Silver Bangkok

2009 : Promote BD

BMW Gold Shangrila China

2010 : BMW Silver Star cruiser

2011 : BMW Silver Macau Hongkong
BMW Gold Barcelona Spanyol
MDRT Anaheim

2014 : Member MDRT 2014





Khoe Jun Tju

**Impian Agent Asuransi : MDRT Life Time Member (Peringkat International)
Sesuai Komitment saya : Sekali MDRT pertahankan terus MDRT selamanya.**

Untuk Berhasil : Bukan Masalah Bisa atau Tidak Bisa , Tapi Mau atau Tidak Mau !!
Bekerja dengan Hati, Punya Keyakinan, Keuletan, Kejujuran, Kesabaran, Konsisten, Bisa dipercaya, Banyak Belajar dan Berdoa. Sukses untuk diri sendiri itu Biasa ! Tapi bisa mensukseskan Agent2 itu yang Luar Biasa !!

Dan inilah yang menjadi Tantangan dan Misi saya di tahun - tahun selanjutnya.

Jadilah entrepreneur yang sejati !! Kita Sukses Bersama !!

Kesuksesan yang pernah diraih di ASN :

Dari : Thn 2007 s/d 2013 Ber-turut2 sudah capai MDRT yang ke 7 (Tujuh).
2006 BMW Gold (Japan)
2007 BMW Gold (Moscow –Rusia)
2008 BMW Silver (Bangkok), BMW Gold (Italy –Venice)
2009 BMW Gold (Shangrila–China)
2010 BMW Silver (Star Virgo Cruise)
2011 BMW Silver (Hongkong–Macao), BMW Gold (Barcelona–Spain–Cruise)
2012 Champion Club (Bangkok)
2013 Champion (Turkey), Achiever Club (Bangkok)
2014 Member MDRT 2014





**Khoe Wiwi
Kurniawati**

Puji Tuhan atas anugrah yang sangat saya syukuri dengan menjalani bisnis asuransi di Allianz yang dengan sistem dan managementnya telah banyak menciptakan orang-orang yang cakap di bidangnya dan telah banyak membuat semua orang semakin terberkati dalam segala hal, baik itu ilmu pengetahuan, pengalaman, persahabatan dan masih banyak hal-hal baik lagi lainnya.

Saya sangat bersyukur dengan ijin Tuhan saya bisa memperoleh MDRT yang kedua kalinya. Terimakasih saya ucapan buat support dan bimbingan para leader,rekan-rekan dan seluruh nasabah

Sukses adalah anugrah yang bisa kita raih dan kita wujudkan,karena sukses adalah hak bagi semua orang-orang yang mau sungguh-sungguh bekerja dan berdoa.

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz :

- 2011 : Champion Hong Kong - Macau
Premier Spain
TOP CEO 4
- 2012 : Champion Bangkok
Premier Hawaii-USA
MDRT ke 1
- 2013 : Champion & Premier West Europe
MDRT ke 2
ASN MDIT
- 2014 : Member MDRT 2014



yang telah mendukung dan memberikan kepercayaannya kepada saya.Terimakasih juga buat papa saya terkasih dan suami saya tercinta juga anak-anak yang sangat saya cintai dan sangat saya kasih (Jonathan, Christian, Abigail) yang selalu berdoa dan mendukung saya dalam segala keadaan.



“ Supportive, On mission, Loving family, Integritas, Dynamic ”



Kristawati Sontani

Saya sungguh bahagia dan bersyukur, karena saya telah dipilih Nya sebagai partner Allianz dan menjadikan saya untuk bisa membantu banyak orang utk punya income yg mereka impikan, dan juga income itu bisa di wariskan kepada anak-anak mereka, selain membantu mereka punya income yg ok, saya juga bisa membawa orang utk mengenal Tuhan, seperti yg Tuhan telah lakukan lebih dulu buat saya dan team saya.

Untuk bertumbuh di business ini sangat diperlukan pikiran yg simple dan rendah hati mao belajar.. belajar..dan belajar lagi. Sabar dan jangan berpusat pada hasil tp pada proses setiap hari, dan bersyukur untuk setiap harinya atas orang2 yg Tuhan telah pertemukan dengan kita..

Saya punya visi bahwa seluruh team saya merupakan team yg punya attitude yg Solid di dalam business ini, artinya business ini merupakan napas hidup mereka yg mereka butuhkan setiap hari..

SOLID :

Supportive = mendukung 100% team
saya utk bertumbuh menjd
partner business yg handal

On mission = punya misi setiap hari siap
membantu orang

Loving family = team yg mencintai keluarga

Integritas = walk the talk

Dynamic = meskipun penuh hidup
dinamika tp tetap antusias..

Thank you God..



“ Great things never came from comfort zone..... ”



Lay Indah Lestari

MDRT adalah standard internasional dalam menjalankan bisnis asuransi secara profesional dan anggota MDRT mewakili 1% praktisi asuransi jiwa dan jasa keuangan yang terbaik di dunia.

Menjadi MDRT adalah sebuah keputusan bukan kebetulan, itu sikap yang saya ambil untuk menjadi seorang MDRT.

Untuk menjadi MDRT tidak selalu harus orang yang ahli atau pintar tapi kemauan, ketekunan, kesabaran dan ketulusan.

Let your DREAMS be Bigger than your Fears, your ACTIONS Louder than your WORDS, and your FAITH Stronger than your Feelings

Kesuksesan yang pernah diraih

- 2002 - Star Club – Istanbul
- 2003 - Double Star Club – Prague
- 2005 - Final Sprint to Munich
- 2006 - Buss Marathon Winner (BMW) - Japan
- 2007 - Final Sprint to Korea
 - BMW – Moscow
 - MDRT 1st year
- 2008 - BMW – Bangkok
- 2009 - BMW – Paris
 - Billion Agency
 - MDRT 2nd year
- 2010 - BMW Virgo Cruise, Turki
 - Billion Agency
 - MDRT 3rd year
- 2011 - MDRT 4th year
 - ASN Silver, HongKong Macau
 - ASN Gold, Barcelona
 - Billion Agency
- 2012 - MDRT 5th year
 - ASN Champion Club, Bangkok
 - ASN Champion Club, BP Kategory
 - Billion Agency
- 2013 - MDRT 6th year
 - ASN Champion, Japan
 - Billion Income Club (MDIT)
- 2014 - Member MDRT 2014



Member MDRT 2014

[**Lenny**](#)



Lenny Anglia Halim

Untuk ke 3 kalinya saya menjadi MDRT berkarier di industri asuransi Allianz. Setiap tantangan bisa saya lewati karena saya harus bisa Lead By Example untuk keluarga dan team saya. Semuanya ini karna anugerah dari Tuhan, dukungan keluarga dan kerjasama team.

MDRT adalah dream terbesar saya sejak bergabung di industri ini dan semua bisa terjadi bila kita memiliki hati H2O (Happily Helping Others) dan Believe sehingga bisa Action dan menbuatkan hasil.

Karna saya percaya "sebuah kehidupan yang dijalani dengan membuat kesalahan tidak hanya lebih terhormat tetapi juga lebih berguna dibandingkan sebuah kehidupan yang di jalani tanpa melakukan apa pun" Belajar dari kegagalan untuk menuju kesuksesan.

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

- 2005 : Billion Agencypromosi BDD
- 2006 : BMW Silver HongKong Trip
- 2008 : BMW Silver Bangkok Trip dan Billion Agency

2009 : BMW Platinun Paris Trip lion Agency

2010 : BMW Silver Star Cruise
BMW Gold Gold Cost Trip
MDRT pertama

2011 : Champion Club Hong Kong –Macau
dan Barcelona
Cruise

2012 : Champion Club Bangkok Trip
MDRT ke 2

2013 : Champion ClubTurkey Trip
MDRT ke 3
MDiT 1 Star

2014 : Member MDRT 2014



“ Everything Happens for a Reason... So, Never Hesitate with your Big Dreams ”



Lia Indra Harto

Rasa Syukur luar biasa saya panjatkan kepada Tuhan karena bukan suatu kebetulan saya bisa berbagi Cerita Sukses melalui buku "MDRT SUCCESS STORIES" ini dan bukan suatu kebetulan pula saya bisa berada di bisnis Asuransi yang saya tekuni hingga saat sekarang.

Semenjak Kecil banyak Cita-cita besar saya yang kandas di tengah jalan (semuanya hanya karena terbentur biaya – dengan background keluarga, orang tua yang terkena sakit kritis pada saat kami belum siap dimana usia papa sebagai tulang punggung keluarga masih sangat muda, 38thn terkena serangan Jantung dan komplikasinya : Diabetes dan Ginjal) karena penyakit itu kami sekelurga "SIAP TIDAK SIAP" harus menghadapi beratnya biaya pengobatan selama bertahun-tahun yang



imbasnya berdampak ke semua anggota keluarga dan mengakibatkan terpuruknya keadaan ekonomi keluarga kami saat itu. Cita-cita saya dulu awalnya ingin menjadi seorang Dokter karena ingin menolong orang sakit (MISI) lalu karena saya suka traveling dan saya tahu bahwa saya tidak akan mungkin bisa keluar negri dengan biaya sendiri, saya merubah cita-cita ingin menjadi Tour Leader supaya bisa keliling

Dunia secara gratis dan lalu berubah lagi ingin jadi sekretaris supaya bisa cepat punya uang yang banyak, punya mobil mewah, punya rumah besar, pokoknya ingin jadi orang kaya hahaha... Dan saya YAKINI bahwa suatu hari, di usia setelah saya lulus kuliah saya pasti akan menjadi orang sukses karena saya ingin sekali membantu orang tua dan membahagiakan mereka (VISI).

Tapi siapa yang bisa menduga, sebelumnya saya bisa memberikan kebahagian kepada kedua orang tua saya, mereka sudah di panggil oleh Yang Maha Kuasa di usia yang masih relatif muda, Papa di panggil Tuhan karena sakit Komplikasinya di usia 49thn dan mama berpulang ke Surga karena menderita Cancer pada usia 52thn... Sungguh tidak ada seorangpun yang bisa menduga mengapa dan kapan penyakit seperti itu bisa datang menyerang ke orang-orang yang kita cintai.

Berangkat dari Pengalaman pahit tersebut saya bertekad, bahwa jika di kemudian hari bila penyakit seperti tersebut datang ke tengah keluarga kami, setidaknya saya bisa menolong orang-orang untuk membantu meringankan biaya pengobatan mereka. Dan ketika saya di perkenalkan dengan product asuransi unit link, saya berpikir bahwa seluruh keluarga saya dan orang-orang terdekat saya HARUS memiliki product asuransi ini. Saya bergabung di bisnis asuransi pd bulan Oktober 2002 dari yang awalnya hanya ingin membantu keluarga, teman dan orang-orang terdekat untuk mempunyai polis asuransi ternyata hanya dalam waktu hampir 2 bulan saja, saya sudah bisa mencapai Qualifier dan mendapat Reward jalan-jalan ke Eropa dan yang membuat saya lebih terkagum lagi melihat hasil income saya yang mencapai



angka lebih dari 10 Juta perbulan hanya dalam waktu 2 bulan saja. Saya berfikir, mau kerja di perusahaan mana yang bisa kita tentukan besarnya gaji kita sendiri. Begitu mudahnya bisnis asuransi hanya dengan menjalankan MISI, membantu orang-orang terdekat kita, kita pun terbantu dalam segi pengembangan diri dan materi. Sungguh suatu timbal balik yang sangat menguntungkan sekali.

Dan saya bersyukur dengan melalui bisnis Asuransi ini, semua Impian, Visi dan Misi saya bisa terangkum dan terwujud menjadi satu, dimana saya bisa membantu orang memanage keuangan mereka untuk meng-Asuransi-kan diri dan keluarganya, saya juga bisa mendapat rewards keliling dunia secara gratis setiap tahunnya, bahkan sampai ke Rusia/Moskow yang belum pernah terfikir sama sekali dan saya juga bisa punya uang yang banyak dalam waktu yang cepat untuk mewujudkan semua impian saya.

Pesan saya: Beranilah Bermimpi Besar dan Amini bahwa itu sungguh terjadi bukan karena kebetulan, tapi melalui Proses Perjuangan. Karena semua hal yang besar di awali dari pemikiran dan mimpi yang besar pula.

Salam MDRT

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

- MDRT
- BILLION AGENCY
- BUSS HIGH PRODUCER CLUB
- TOP 8TH PERSONAL PRODUCER
- ROCKY RMC (GENTING-KL)
- FINAL SPRINT (MUNICH, GERMANY- ALLIANZ ARENA)
- BMW PLATINUM (JAPAN, MOSKOW)
- BMW GOLD (EUROPE-ITALY, SHANGRILA)
- BMW SILVER (DOULE HONGKONG, KOREA, BANGKOK, STARVIRGO CRUISE,
- DOUBLE HONGKONG-MACAU)
- WINNER PREMIER
- WINNER CHAMPION (BANGKOK, JAPAN-TURKEY)
- Member MDRT 2014



Lie Fe Lie

Dahulu Saya berpikir, bahwa kesuksesan itu punyanya orang-orang pintar dan berpendidikan tinggi. Tetapi pemikiran Saya itu tidak benar !. Ternyata keberhasilan seseorang itu miliknya orang-orang yang mau bekerja keras dan mau bekerja secara Smart. Untuk menuju kesuksesan dalam hidup dan merubah kehidupannya dari bukan siapa-siapa menjadi orang yang terpandang dan dihargai oleh semua orang.

Satu-satunya pekerjaan yang dapat merubah hidup kita secara cepat itu hanya kita dapatkan sebagai seorang agen penjual



asuransi, yang mana pekerjaan seorang agen penjual asuransi kadang dianggap pekerjaan rendah dimata orang, justru yang sudah merubah hidup saya sampai sekarang ini. Saya selalu bersyukur dan berterima kasih kepada Tuhan kalau saya bisa bekerja sebagai seorang agen penjual asuransi. Menurut saya justru pekerjaan

sebagai seorang agen penjual asuransi adalah pekerjaan yang sangat mulia. Kita bisa membantu kesusahan seseorang dalam keluarganya disaat orang itu membutuhkan dana untuk kesehatannya dan untuk masa depannya.

Di luar semuanya itu teman-teman, kita juga harus mendapatkan kunci kesuksesan dalam hidup kita. Kalau Saya meraih kunci kesuksesan dengan cara kita harus mendapatkan market pasar kita dahulu. Bila Saya berprospek kepada calon nasabah, saya bukannya tidak mendapatkan rintangan. Tapi Banyak rintangan yang saya harus hadapi. Dimana Saya harus bekerja dan menunjukkan kepada calon nasabah Saya sebagai seorang agent penjual asuransi yang profesional.

Sejak Tahun 2006, dimana Saya mendapatkan market pasar Saya dan tahun 2007 pertama kali Saya meraih MDRT yang Pertama, hingga sampai sekarang di tahun 2014, MDRT Saya yang ke Enam. Itu Saya dapatkan karena Market Pasar Saya. Dimana Saya dan Team Saya menjual kebutuhan semua asuransi kepada nasabah market pasar Saya.

Demikian Sharring dari Saya teman-teman, Semoga berguna dan bermanfaat bagi kita semua serta jangan lupa selalu Berdoa.

**SALAM SUKSES SELALU, SALAM MDRT.
THANKS**





Member MDRT 2014

[Liem David Liman](#)





Liem Lie Sia

Mencapai MDRT lebih mudah daripada memutuskan untuk Bergabung secara konsisten setiap tahun sebagai MDRT. Itulah yang memotivasi saya untuk mencapainya sehingga tanpa terasa sudah Menjadi 6 x COT, 16 x MDRT dan sebagai Life Time member.

Keputusan tersebut diatas meskipun berat tapi itu keputusan yang terbaik, Banyak sekali manfaat yang didapat sebagai anggota MDRT.

Manfaat yang paling nyata menurut pendapat saya adalah Komitmen untuk Nasabah . Mereka sangat bersyukur memiliki agen yang punya integritas dan Etika bisnis yang selalu diajarkan dalam MDRT.

Apa yang saya lakukan untuk menjadi MDRT terus menerus?

1. Ambil keputusan sebagai goal yang mau dituju dan ceritakan kepada keluarga dan rekan usaha.

2. Lakukan aktifitas dengan kerelaan hati dan bertujuan untuk membantu orang disekeliling kita.
3. Hadapi setiap tantangan dengan fokus pada solusi.
4. Tidak ada kata menyerah untuk mencapai yang lebih tinggi lagi.
5. Syukuri setiap kejadian dan ambil hikmatnya sebagai pemberntukan karakter.



“ Hidup ini adalah melayani ”



Lili Denissa S

Saya sudah menjalani bisnis asuransi di Allianz selama 6 tahun dan yang membuat saya tetap menekuni bisnis ini karena misi utamanya adalah membantu banyak orang. Saya yakin semua adalah rencana Tuhan yang terbaik dalam hidup saya karena saya sangat bahagia dan puas menjalani bisnis ini .

Komitmen saya selalu membantu dan memberikan yang terbaik untuk nasabah. Puji syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yesus karena memberkati semua kerja keras,ketekunan,dan semangat pantang menyerah membawa saya untuk mewujudkan impian-impian saya dan tahun ini saya mencapai MDRT yang ke-3x nya yang semakin memantapkan saya menjadi MDRT lifetime member juga COT.

Do The Best and God Will Do The Rest.



Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

2010 -BMW SILVER

-BMW GOLD

2011 -ASN SILVER

-ASN GOLD

-MDRT

2012 -Promote SBM

-ASN CHAMPION CLUB

-ASN PREMIER CLUB

-MDRT

2013 -ASN PREMIER CLUB

-MDRT

2014 - Member MDRT 2014



Lily

Saya sangat bersyukur kepada Tuhan yang Maha Esa, ini ke lima kalinya saya mencapai MDRT. Saya mempunyai satu impian yaitu mendapat LIFE MDRT. Sejak mengenal apa yang di namakan MDRT, saya telah mengerti bahwa apa yang kita lihat dalam kenyataan sehari-hari itu merupakan awal permulaan di ciptakan dalam pikiran kita. Jika kita percaya maka akan menjadi kenyataan hidup.

Kesuksesan yang pernah diraih :

- 2007 Final Sprint Korea
- 2008 Silver Producer (Thailand)
- 2009 BMW Platinum (Paris)
MDRT Qualifier
- 2010 BMW Silver (Star Virgo Cruise)
BMW Gold (Turkey)
MDRT Qualifier
- 2011 First Runner Up FC by cases
ASN Silver (Macao – Hongkong)
ASN Gold (Barcelona – Spain)
MDRT Qualifier



- 2012 Second Runner Up FC by cases
ASN Champion Club (Bangkok)
ASN Premier Club (Hawai)
Billion Producer
MDRT Qualifier
- 2013 MDRT Qualifier
Asn Premier (Taiwan – Korea)
- 2014 Member MDRT 2014

**ASN, Dare to be Different
Lead The Market**

“ Dimana Ada Kemauan Disitu Ada Jalan ”



Lina

Saya bergabung didunia asuransi pada bulan juni 2013, sebelumnya saya memiliki bisnis pribadi dibidang material (bahan bangunan) dan juga sebagai ibu rumah tangga yg tidak mempunyai pergaulan dan pendidikan yg terbatas. Awalnya saya hanya sebagai nasabah,tapi suatu musibah menimpa saya,ditahun 2009 suami tercinta di vonis KANKER stadium 3, membutuhkan biaya pengobatan yg sangat sangat mahal dan sudah tidak bisa saya hitung sampai saat ini. Proteksi yg saya miliki saat itu sama sekali tidak cukup, dari sini membuat saya menyadari pentingnya asuransi itu dalam hidup kita, merupakan kebutuhan pokok yg mesti dimiliki oleh setiap keluarga unt melindungi orang yg kita cintai.

Disinilah yg selalu memotivasi saya untuk selalu sharing sepenuh hati kepada calon nasabah tanpa memilih milik client .supaya setiap orang mutlak memiliki proteksi yang cukup dan lengkap. Walaupun waktu yang saya miliki sangat terbatas yaitu pukul 07:00 PM – 10:00 PM dalam menjalankan bisnis ini. Namun, ini tidak menjadi satu halangan bagi saya untuk membantu lebih banyak orang.

DIMANA ADA KEMAUAN DISITU ADA JALAN

Dalam waktu menjalankan bisnis ini banyak hal baru yang saya pelajari ,yang tidak pernah saya dapatkan dalam dunia bisnis pribadi saya . sekarang saya semakin mencintai bisnis insurance ini, sehingga dengan kerja keras dan berkat dari Tuhan serta kepercayaan para nasabah, saya bisa capai penghargaan MDRT pertama kali ditahun 2014.

Sekali lagi saya ingin berterima kasih kepada Ibu ALVINA sebagai leader saya dan juga mentor – mentor saya bapak BENSON LEE, ibu LIM LIE SIA, bapak RICHARD KARYADI, Ibu SHIRLEY , bapak HERMAN dan bapak LUDI yang selalu membimbing saya selama ini.



Achievement :

2013

- Top Producer ASN Bintan
- Top Rookie agent ASN Bintan
- Double Premier
- Top producer by case ASN - Allianz (Champion)
- 9 Runner up Top producer by ALP ASN- Allianz
- MDRT Qualifier

2014

Member MDRT 2014



Lina Mokar

Puji syukur kepada Tuhan yang Maha Esa, karena di Tahun 2014 ini saya kembali mendapat MDRT yang ke 4 kalinya berdasarkan hasil pencapaian produksi pada tahun 2013. Adapun beberapa penghargaan yang saya dapatkan yakni sebagai berikut :

1. ABC Winner
2. MDRT
3. Champion kategori BP
4. Billion Agency
5. Double Premium
6. MDIT 2nd

Semua penghargaan yang dapat saya raih saat ini adalah merupakan ANUGRAH dari yang MAHA KUASA, dan saya di berkat oleh NYA.

Ada beberapa hal yang ingin saya share mengenai bagaimana cara mencapai ini semua, adapun yang saya lakukan adalah :

1. Dream yang kuat sehingga pekerjaan yang kita lakukan dapat berjalan dengan mudah
2. Effort yang maksimal
3. Belajar dari ketidakberhasilan agar tidak terulang kembali.
4. Mengubah pola pikir negatif menjadi positif dalam segala situasi apapun.
5. Pengalaman yang harus dilalui dan pengetahuan yang harus dipelajari (training)
6. Sharing mengenai SKCMT dan bertanya dengan KPCKU dengan setulus hati kepada lawan bicara kita.
7. Tularkan energi positif disekeliling kita.
8. DO THE BEST, GOD DO THE REST

Padahal di awal tahun 2013 saya merasa tidak ada DREAM yang kuat untuk mendapatkan hasil atau reward yang saya ingin capai. Namun melalui teman dan berkat sarannya untuk mengikuti kelas MDRT yang diadakan oleh ASN. yaitu oleh Bapak Basuki beserta team nya, akhirnya saya mengikuti kelas MDRT pada hari pertama kelas itu dimulai. Dan beruntung masih dapat diizinkankan untuk bisa mengikuti kelas tersebut dikarenakan ada yang mengundurkan diri.



Saya sangat bersyukur berada di Bisnis ini karena merasa seperti memiliki keluarga di sini. Bukan hanya bisnis yang di utamakan tetapi hubungan (relationship) yang sama pentingnya sehingga keberhasilan yang saya dapatkan bukan hanya dari diri saya sendiri, namun keberhasilan itu juga di tentukan dari berbagai aspek, diantaranya perusahaan yang mensupport saya, CAO, Leader, downline serta crossline bahkan admin saya. Menjalankan bisnis ini seperti bermain sepak bola, gawang yang menjadi



dream saya. Dengan segala aspek yang saya sebut kan diatas, mendukung saya utk mengoalkan dream saya. Terlebih dahulu saya membenahkan diri baru kemudian siap bermain.

Oleh karena itu saya ingin mengucapkan Terima kasih kepada CAO:

- Dokter Ginawati Djuandi beserta teamnya (Bapak Christian Ellias, Ibu Pupung dll)
- Bapak Basuki beserta teamnya (Bapak Vicky, dll).
- My Leader : Ibu Liem Lie Sia, Bapak Jozef dan Bapak Wong Sandy Surya
- My Partner, para BE dan BP
- Admin

Sehingga Dream saya dapat terwujud. Adapun untuk tahun 2014 ini saya akan berjuang lebih lagi untuk mengukir prestasi yang lebih baik dari tahun 2013.

Yang menjadi motivasi saya untuk mencapai prestasi adalah



Reward yang telah dicapai :

- 2006 : Rocky RMC ke Genting , BMW Silver Hongkong
- 2007 : BMW Silver Korea
- 2008 : BMW Silver Bangkok , BMW Gold Italy serta Promote menjadi BD
- 2009 : BMW Silver Shangrila , BMW Gold Paris dan Billion Agency
- 2010 : BMW Silver Star Cruise , BMW Gold Turkey , MDRT dan Billion Agency
- 2011 : Silver Hongkong Macaw , ASN Gold Barcelona , MDRT dan Billion Agency
- 2012 : ASN Champion Bangkok , ASN Premire Hawai, MDRT dan Billion Producer Club, MDIT 1st
- 2013 : ABC Winner , MDRT, Champion kategori BP, Billion Agency, Double Premium, MDIT 2nd
- Member MDRT 2014

“Kesuksesan Seseorang Hanya 15% Berasal Dari Pendidikan Akademis, Keterampilan Dan Pengetahuan Umum, Sedangkan 85% Berasal Dari Karakter, Sikap Dan Human Relations...!!”



Linda Chandra Adi

Waktu berjalan begitu cepat, tanpa terasa saya menjalani dibisnis asuransi sudah berjalan 13 tahun. Selama 13 tahun saya sudah capai 10 X MDRT QUALIFIER (MDRT 7 X dan COT 3 X). Tahun 2013 ini adalah benar-benar tahun anugerah buat saya, impian saya menjadi kenyataan ditahun 2013. Karena MDRT QUALIFIER itu sudah menjadi pilihan saya dibisnis asuransi. Bagi saya sekali capai MDRT setiap tahun pasti capai MDRT lagi. Kenapa? Karena *brand* seorang agent itu sangat terpenting untuk mencapai kesuksesan di bisnis asuransi.

Brand yang bagaimana? Sebagai agent asuransi harus benar-benar membentuk kepercayaan nasabah, berkomitmen dalam jangka panjang dan menciptakan loyalitas nasabah. Dengan ini nasabah *automatic*:

- Mengupgrade polis-polis secara *automatic* atau menambah polis baru
- Tetap memilih *brand* agent tersebut
- Yakin bahwa *brand* agent tersebut yang terbaik
- Mereferensikan *brand* agent tersebut pada orang lain



Selain *brand* agent, karakter juga terpenting untuk mencapai kesuksesan dibisnis asuransi sehebat-hebatnya seseorang tapi tanpa karakter yang baik tidak akan bisa sukses dibisnis asuransi.

Tips untuk sukses:

Riset Harvard & Stanford University dan Carnegie Foundation: "KESUKSESAN SESEORANG HANYA 15% BERASAL DARI PENDIDIKAN AKADEMIS, KETERAMPILAN DAN PENGETAHUAN UMUM, SEDANGKAN 85% BERASAL DARI KARAKTER, SIKAP DAN HUMAN RELATIONS...!!"

Kesuksesan yang pernah diraih :

2005 – BD

1. BMW dalam waktu 2 bulan

2006 – BD

1. 1st Runner Up Personal Producer
2. 2nd High Producers Award
3. Billion Agency
4. MDRT
5. Buss High Producers Club
6. Double BMW
7. Early Bird Challenge to Japan

2007 – BD

1. Billion Agency
2. COT
3. Top 10 AFPN
4. Double BMW
5. BUSS Partner 3
6. Korea Trip
7. Personal Producers 3

2008 – BD

1. Billion Agency
2. MDRT
3. BMW Platinum
4. BMW Silver

2009 – BD

1. Top 15 Group Production
2. MDRT
3. Billion Agency
4. BMW Platinum
5. BMW BP Platinum
6. BUSS Billion Income Club

2010 – BD

1. MDRT
2. Billion Agency
3. BMW Platinum
4. BMW Gold
5. BMW Silver
6. Two Billion Income Club
7. Top 3 BP Agency

2011 – BD

1. MDRT
2. Billionaire Club 2011
3. ASN Platinum Award
4. ASN Gold Award
5. ASN Silver Award

2012 – BD

1. Top 10 personal producer by nett ALP
2. Billionaire Income ***
3. COT
4. Doubel Preimer Club
5. Billionaire producer
6. Champion Club

2013 – BP

1. Top No. 1 Personal Producer by Nett ALP
2. MDiT STAR 4
3. COT
4. MDRT Life Time Member
5. Double Preimer Club
6. Billionaire Producer

2014 Member MDRT 2014



“Bukannya Bisa atau Tidak Bisa. Tapi Mau atau Tidak Mau”



不是能不能 但是要不要.

PHU CHE NEN PHU NEN. TAN CHE YAUW PHU YAUW

Bukannya Bisa atau Tidak Bisa. Tapi Mau atau Tidak Mau

Linda Herawati



“ No Such Word As Can't and Grately Blessed ”



Linda Noverita W.

Magic Words: No Such Word As Can't and Grately Blessed

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz
2006 - Top Rookiest
- BMW Platinum, Japan
- BMW Silver, Hong Kong



2007 - MDRT Qualifier, Toronto, Canada
- 2009 - BMW Paris and Billion Agency
- 2010 - MDRT Qualifier, Atlanta, USA
- BMW Silver, Virgo Cruise
- 2011 - MDRT Qualifier, Annaheim, USA
- ASN Silver, Hongkong, Macau
- ASN Gold, Barcelona
- 2012 - MDRT Qualifier, Philadelphia, USA
- ASN Champion, Bangkok
2014 - Member MDRT 2014



“ Don't Crack Under Pressure ”



Lola Safarina

Alhamdulillahirabbil'alamin..... Allah swt telah mengizinkan saya mencapai peringkat MDRT tahun ini. Saya berharap agar kesuksesan ini bisa memotivasi anak-anak dan seluruh team saya.

Selalu belajar, fokus dan utamakan kepentingan nasabah, bekerja smart & efisien, buat goal untuk orang-orang yang kita sayangi, selalu bersyukur, selalu berdoa, lakukan pekerjaan kita sebaik mungkin dan biarkan Allah swt yang menentukan hasilnya karena Dia yang Maha Mengetahui apa yang terbaik untuk kita.

Prestasi yang pernah diraih di Allianz :

- 2001 - Rookie Club
- 2002 - Allianz Champion Club Trip Beijing-China
 - Gold Medal Allianz Month 2002
- 2003 - Allianz Champion Club Double Trip Madrid-Barcelona
 - 2nd Quarterly Awards regional Venus



- 2006 - Allianz Champion Club Silver Producer Trip Phuket-Thailand
- 2007 - Allianz Champion Club Silver Producer Trip Langkawi-Malaysia
- 2008 - Allianz Champion Club Silver Producer Trip Hongkong-Macau
- 2009 - Allianz Champion Club Bronze Producer
- 2010 - Allianz Champion Club Bronze Producer
 - Allianz Champion Club Silver Leader Trip Perth-Australia
- 2011 - Promote to Business Director - ASN Silver Award Trip Hongkong- Macau
- 2013 - ASN Champion Club Trip Turkey
 - MDRT Qualifier
- 2014 - Member MDRT 2014





**Lucia Dewani
Soeradji**

Afirmasi " MDRT is My Brand " adalah salah satu cara saya terus mencapai kualifikasi MDRT dan menjadi MDRT member sebanyak 6 kali.

Di era teknologi saat ini dengan segala persaingan di industri, memiliki suatu branding sendiri sangatlah penting buat saya. Brand saya adalah " MDRT ". Brand ini secara bawah sadar meningkatkan keyakinan diri dan sikap profesionalisme yang berdampak positif terhadap nasabah maupun dengan direct team saya.

MDRT adalah role model saya . Brand ini membawa saya menjadi MDRT Country Chair Indonesia di tahun 2013 – 2014.

" Apakah Brand Anda ?"

....Tentukan sekarang karena dalam setiap keputusan selalu ada konsekwensi....

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

2005 : - Final Sprint Munich, Germany

2006 : - MDRT Member, Denver, USA

- BMW Platinum , Japan

- BMW Silver, Hongkong

- Top 3 Producer BDD

- Billion Agency

2007 : - MDRT Qualifier, Toronto,Canada

- BMW Platinum , Moskow

- Billion Agency

2008 : - BMW Silver , Korea

2009 : - BMW Gold , Shangrila

- BMW Gold BP, Shangrila

- Billion Agency

2010 : - MDRT Qualifier, Atlanta , USA

- BMW Silver, Virgo Cruise

- BMW Gold, Turkey, Europe

- BMW Platinum, Los Angeles, USA

- Billion Agency

2011 : - MDRT Qualifier, Annaheim, USA

- ASN Silver , Hongkong Macau

- ASN Gold, Barcelona

- Billion Agency

- MDiT 1*

2012 : - MDRT Member , Philadelphia, USA

- ASN Champion Club, Bangkok

- MDiT 1*

- Company Chair MDRT Allianz Life Indonesia

2013: - MDRT Member, Toronto, Canada

- Premier Club

- MDiT 1 *

- Country Chair MDRT Indonesia

2014: - Member MDRT 2014



“ Luck & Success are all for us' & Immanuel, God Is With Us ”



**Lucille Soethoho
Tjitera**

Puji Tuhan, di tahun 2014, saya diizinkan untuk meraih MDRT pertama & pencapaian katagori Premier. Semua ini juga karena dukungan dari Direct Leader saya yang bernama Ibu Maria Santoso dan tim Pak Thomas Djojo Nihardjo. Saya sangat berterima kasih, dengan dukungan mereka, saya belajar banyak hal mengenai asuransi yang merupakan hal baru dalam karir saya, yang mana karir saya sebelumnya di beberapa Travel Agent selama 15 tahun dan 7 tahun di Airlines, sampai saya bisa meraih kesuksesan di Allianz.

Saya bergabung di Allianz tanggal 1 Oktober 2011.

Prestasi yang pernah saya capai :
2011 – Promosi BM & Champion Trip to Macau Hongkong
2012 – Promosi SBM & Champion Trip to Bangkok
2013 – MDRT & Premier.
2014 - Member MDRT 2014

Saya berharap di tahun-tahun seterusnya, bisa tetap mencapai MDiT, MDRT, COT, TOT dll dengan group yang besar pula. Bisa berkarya & menjadi berkat untuk Keluarga, group Allianz dan lingkungan tempat saya berbisnis.

Akhir kata : 'Luck & Success are all for us' & Immanuel, God Is With Us...





Lucy Chrysantina

Setelah 4 tahun mendapatkan MDRT berturut-turut, saya makin merasakan hidup dalam bagian anggota keluarga MDRT sangat membanggakan dan membuat saya selalu termotivasi untuk menjadi bagian yang baik diantara yang terbaik. MDRT membuat saya menjadi lebih mengerti makna hidup, bersosialisasi dalam keluarga, team work sebagai agency leaders, juga hubungan sosial dengan nasabah maupun teman. Tujuh aspek kehidupan dalam MDRT konsep yang membuat saya selalu terpacu dan ingin terus hadir rapat tahunan MDRT.



disini lah kamu akan mengenal arti hidup yang sebenarnya,... "berbagi dengan sesama dalam kesuksesan.." luar biasa nikmatnya. Mulai dengan aktifitas dasar bertemu calon nasabah setiap hari, lakukan reselling dan referral, lakukan dengan hati karena itu akan terpancar dari auramu dan membuat selling menjadi lebih mudah.

Salam MDRT... Jadilah anggota keluarga MDRT selamanya

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

2001 : - Champion Club Singapore –

Malaysia

2002 : - Champion Club Sidney

- M DRT builder

- 2003 : - Champion Club China
 - Attending Aplique Singapore
- 2005 : - Champion Club Sidney
- 2006 : - Champion Gold Bangkok
 - Champion Club Paris – German
 - MDRT Builder
 - MDRT Experience Bangkok, Thailand
- 2007 : - Champion Gold Malaysia
 - Champion Club Dubai
 - Attending Aplique Taipei
 - MDRT Builder
- 2008 : - Champion Gold Macau-Hongkong
 - Champion Club Italy
 - MDRT Builder
- 2009 : - Champion Gold Club Greece –
 - Yunani
 - MDRT Builder
 - MDRT
- 2010 : - Champion Gold Club Japan
 - MDRT Builder
 - MDRT
 - Attending Annual MDRT - Meeting Vancouver
- 2011 : - Champion Hongkong
 - Premier Barcelona
 - Billioner Income
 - MDRT
 - MDRT Builder
- 2012 : - Champion Bangkok
 - Premier Hawaii
 - MDRT
 - Billioner Income
- 2014 - Member MDRT 2014



“ POWER of DREAMS, ATTITUDE and PASSION TO ACHIEVE ”



Ludi

Sangat bersyukur kepada Tuhan Yang Maha Pengasih dan Maha Tahu, telah menunun dan memberikan kesempatan saya belajar serta memiliki pengalaman dalam pencapaian MDRT 2013, terima kasih kepada Leader saya bu Mariana / Cathy memperkenalkan bisnis ini kepada saya pada tahun 2006, berterima kasih kepada Mentor yang membimbing saya : pak Richard Karyadi,pak Steven Koh dan pak Low Han Hwa, berterima kasih kepada seluruh Client saya yang mempercayai dan memilih saya sebagai Financial Consultant mereka, dan tak lupa saya bersyukur kepada almarhum Papa Mama yang mendidik saya dalam kehidupan HARUS JUJUR, DISIPLIN dan RAJIN, dan juga berterima kasih kepada istri tercinta saya Erni yang mengemban tugas keluarga dan mendidik putra putri saya Jacky dan Joice, sehingga saya bisa FOKUS dalam menjalankan bisnis ini.

Pada kesempatan ini saya ingin mengucapkan terima kasih juga kepada Seluruh Team Platinum,team UW dibawah pimpinan dr Lanny, serta Team BPR , Bu Pupung dan bu Hung Hung serta pak Basuki yang membuat saya lebih memahami Mind Programming, berlatih Kekuatan Pikiran dalam meraih Sukses, dan juga Seluruh Team saya ASN BINTAN, yang turut mewarnai dan menginspirasi perjalanan Bisnis ini.

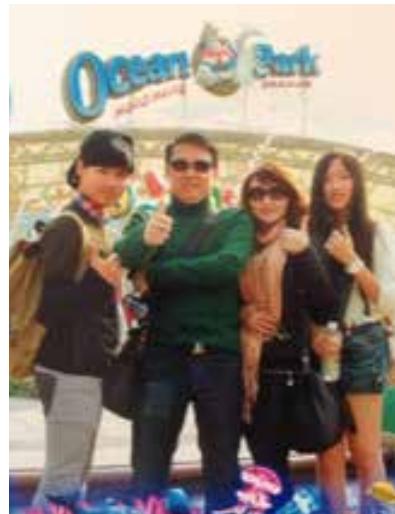
Saya sangat Bahagia , Bersyukur dan Beruntung.....

Sales Idea

BELIVE , ACTION, MIRACLE !

Believe membuat apa yang kita jalankan menjadi lebih Fokus mengejar Dreams kita. Believe The Law of Attraction bekerja. Believe membuat AKTIFITAS berjalan terus sekalipun mendapat Penolakan adalah sebuah Hikmah, sehingga Selalu Bersyukur dan belajar dari pengalaman.

Believe Kekuatan Pikiran, Bayangkan GOAL TERCAPAI,bisa kita Rasakan , Dengarkan dan sangat real terjadi (Feel), sehingga saat menjalankan kegiatan Prospek, PASTI ADA HASIL YANG LUAR BIASA.....THAT IS..... MIRACLE, karena Tuhan Maha Tahu apa yang kita mau, yang kita jalankan demi Kebaikan , Kebahagian dan bisa Inspirasi banyak orang memiliki kehidupan yang lebih terjamin dan lebih baik,, "Protection is a Need, and A Love."



Reward yang pernah saya raih:

1. Pindah dari AJMI ke Allianz pada April 2006, merintis dari Nol di Tanjungpinang sebagai Business Development Manager (gabung di AJMI sejak Nov 1998, Raih Bangkok Trip 1999, Paris Trip 2000, Top Producer se Riau 1999,Century Club Winner 1999 & 2000 - menjual lebih 50 polis setahun .
2. Promo menjadi Business Director pada tahun 2009
3. Runner Up 3 CAO Challenge 2009
4. BMW GOLD 2010 - GOLD COAST
5. Champion Club 2011- Hong Kong Macau
6. Premier Club 2011 - BARCELONA
7. Champion Club 2012 - Bangkok
8. MDiT 2012
9. Premier Club 2013
10. MDRT 2013 dan MDiT 2013
11. Member MDRT 2014



“ POWER of DREAMS, ATTITUDE and PASSION TO ACHIEVE ”



Madha Lanny

Puji Syukur kepada Tuhan atas kesuksesan yang telah saya capai dalam pekerjaan mulia ini dan bisa mencapai MDRT kembali. Semua itu tidak lepas dari dukungan keluarga, teman, para klien dan tidak lupa berkat dari Tuhan.

Sedikit sharing yang dapat saya berikan dalam business asuransi, di saat kita bisa meyakinkan klien sampai dia closing/memiliki polis itu merupakan hal yang luar biasa. Terlebih lagi jika kita bisa membantu proses klaim (bahkan polis-polis di luar Allianz) yang diajukan sampai prosesnya selesai dan CAIR.

Jadi sharing saya jangan lupa dengan Servis Purna Jual (After-sales Service). Dengan menjadi agen yang profesional maka otomatis referensi akan datang dengan sendirinya.

Terimakasih Tuhan atas perlindungan dan berkat-Mu selama ini, semoga saya dapat mempertahankan MDRT Qualifier saya di tahun-tahun berikutnya.

Salam bahagia dan sukses untuk seluruh rekan-rekan di ASN.
Tuhan memberkati.

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

- 2008 - BMW Gold - Italy
- 2009 - BMW Platinum - Paris
 - MDRT
- 2010 - BMW Silver - Star Virgo Cruise
 - BMW Gold - Turkey
 - Top 30 ALP August 2010
 - Tokyo Trip
 - Billion Agency
 - MDRT
- 2011 - ASN Platinum Award (Double) - Barcelona
 - ASN Silver (Double) - Macao, Hongkong



- Billionaire Club 2011
- MDRT
- 2012 - Contest iPad2
 - ASN Champion - Thailand, Bangkok
 - ASN Premier - Hawaii
 - Billion Income Club
 - Billion Producer Club
 - COT
- 2013 - ASN Premier Club - Central Europe
 - Billion Income Club
 - Billion Agency
 - MDRT
- 2014 - Member MDRT 2014

“ Dimana ada kemauan, disitu ada jalan, ...when there is a will , there is a way.. ”



Mardiati

Pepatah lama yg dulu sering almarhum Ibunda nasehatkan inilah yg menjadi pegangan saya dalam menjalankan hidup, termasuk menjalankan bisnis asuransi yg penuh tantangan dan mencapai MDRT untuk ketiga kalinya.

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz :
2010 (bergabung di Allianz Agustus 2010)

- Gala Dinner, Genting Malaysia
- Gold award, Turki

2011

- MDRT Qualifier, Annaheim USA (first timer)
- Promosi Business Manager (BM)
- ASN Silver, Hongkong Macau
- ASN Gold, Barcelona

2012

- MDRT Qualifier, Philadelphia USA
- Promosi Senior Business Manager (SBM)
- ASN Champion Club, Bangkok

2013

- MDRT Qualifier, Toronto Canada
- Top 2 SBM - ASN Syariah
- ASN Champion Club, Tokyo/ Turki

2014

Member MDRT 2014



“ Success comes from having Dreams that are bigger than your fears -Terry Litwiller ”



Margayawati

Tahun 2012 adalah tahun pertama saya COT & tahun ke 7 saya MDRT,, Alhamdulillah... thanks God.

MAP of SUCCESS :

1. Big Dream Big Thinking Big Success
Cara lain untuk memanfaatkan kekuatan Mimpi & kekuatan pikiran menuju kesuksesan adalah dengan memiliki Mimpi & Pikiran yang BESAR.
2. If Your Plan doesn't work, change The Plan NOT The Goal!
3. Everything is Possible, as long as you believe you will Achieve
4. Prospecting + Fact Finding + Closing

“Success comes from having Dreams that are bigger than you fears” (Terry Litwiller)
Robert Kyoasaki said : “in century 21, you are not working until you networking” I believe this advice. It is motivate me built my business. By help others to reach their new heigh in live and I built the empire.

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz
2004 - Champion Sydney
2005 - MDRT
- Champion Paris – German/Double
- Champion Paris – German (team)
- Platinum Club



- 2006 - Champion Moscow/Double
- Champion Hongkong/Direct Leader
- MDRT Experience Allianz Bangkok
- Platinum Club
- 2007 - MDRT
- Champion Dubai/Double
- Annual Meeting MDRT - Toronto
- Platinum Club
- 2008 - MDRT
- Champion Italy
- Champion Italy (team)
- Gold Club
- 2009 - MDRT
- Champion Yunani
- Champion Singapore - China (team)
- Gold Club
- 2010 - MDRT
- Champion Peart (team)
- Champion Jepang
- Gold Club/Double
- Around The World
- 2011 - MDRT
- Billion Income One Star
- Champion Hongkong - Macau
- Premier Barcelona
- 2012 - COT
- Billion Income One Star
- Champion Bangkok Double
- Premier Hawaii
- BP (Direct Leader Production)
- 2014 - Member MDRT 2014





Maria Santoso

LIFE TIME MEMBER MDRT

Hallo teman-teman ASN,
Puji syukur bagi kita semua atas pencapaian di tahun 2013, special bagi pencapaian Life Time MDRT saya. Terima kasih kepada Tuhan Yesus yang telah member petunjuk kepada saya, dan semua orang yang sudah mensupport saya terutama keluarga saya, orangtua dan juga kepada Allianz dan nasabah-nasabah saya yang sudah mendukung perjalanan karir saya.

Teman-teman, goal setting sangat penting dimana itu adalah hal yang sangat berpengaruh dalam karir saya. Semua ini bisa tercapai karena keinginan saya yang sudah tertanam sejak pencapaian MDRT saya yang pertama di tahun 2002. Life time MDRT menjadi bagian dari perjalanan karir saya dan akan menjadi kenangan dan sejarah dalam bisnis asuransi saya.



Harapan dan doa saya semoga setiap tahun banyak lahir MDRT – MDRT baru dalam bisnis asuransi ini. Bagi teman-teman yang sudah MDRT kita duplikasikan juga kepada direct partner ASN. Setelah life time membership ini masih banyak impian-impian yang ingin saya capai. Satu impian yang menjadi fokus saya yaitu mengembangkan Agency. Karena dengan pencapaian life time MDRT harus dibarengi juga dengan agency yang berkembang, maka semua akan berkesinambungan.

Fokus.... Fokus.... Fokus....

Salam sukses
Recruit & Grow

PRESTASI YANG PERNAH DICAPAI

2002	MDRT
2003	MDRT
2005	MDRT Double BMW Germany Final Sprint Billion Agency Top Personal Producer
2006	MDRT Buss Marathon Winner Japan Billion Agency Top Personal Producer
2007	MDRT BMW Gold Moscow BMW Silver Korea Billion Agency
2008	MDRT BMW Gold Italy Billion Agency
2009	BMW Platinum Billion Agency

2010	MDRT BMW Silver Star Virgo Cruise BMW Turkey Billion Agency	2012	ASN Champion – Bangkok Billion Agency MDRT
2011	BMW Silver Hongkong – Macau BMW Gold Barcelona Billion Agency MDRT	2013	ASN Premier Billion Agency Life time MDRT
		2014	Member MDRT 2014





Martha Tjhay

Thanks God for giving me the very wonderful moment in my life to meet a lot of wonderful people and have a great family life. Never thought before, i used to work for one and the only company for 23 years, as professional, and now working as business partner with ALLIANZ .

Of course, Its hard to change your way of life and lifestyle from the comfort zone to the war zone of your life in reaching your dream. You need a lot of courage to fight to be the very best, and sacrifice your comfort zone. As the oldest daughter in the family, you have to give the very best example to your younger sister and brother. Be the best mother for the wonderful and only son, and wife, It's not easy to be one.

With hard work, high activities, and the spirit of never lose , never quit, perseverance, stay humble, have good

partners, nevertheless of course with God blessing, I can achieve all what I dream of.

As the member of MDRT (Million Dollar Round Table), member of MDIT (Million Dollar Income Team), I can prove myself, 'YES ! I CAN'. life is not about waiting to the storm to pass, it's about learning how to dance in the rain.

Thanks God, without You, I am nothing.



“ Nothing is Impossible with GOD ”



**Maya Aylinita
Tangkunei**

Saya telah bergabung di Allianz sejak bulan September 2011. Segala puji dan syukur saya panjatkan kepada Tuhan atas keberhasilan yang telah saya capai dalam jangka waktu 3 tahun ini.

Di kesempatan ini saya juga ingin berterima kasih kepada mama saya yang sudah memberikan dorongan sepenuhnya agar saya bergabung di Allianz. Kemudian terhadap suami saya (Winarto Widjaja) yang telah memberikan semangat dan aspirasi sebagai pedoman hidup bagi saya.

Berikut juga kepada putra-putriku (Patricia Widjaja, Sharon Widjaja dan Wiranata Widjaja) yang dapat memahami segala kesibukan saya selama ini dan senantiasa menjadi cahaya bagi kehidupan saya.

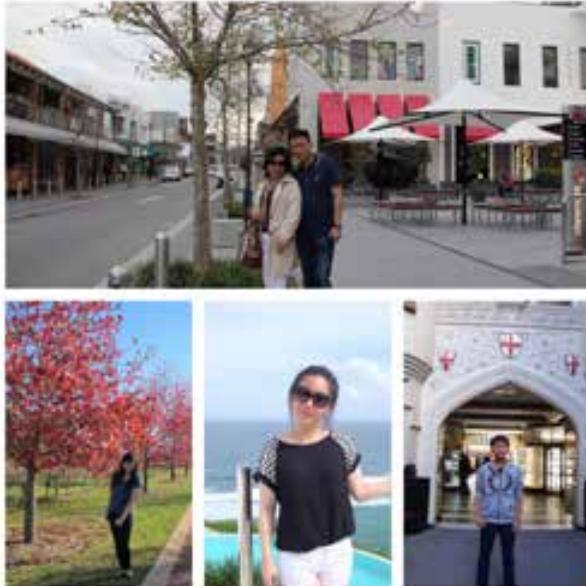


Serta tidak lupa, saya ingin mengucapkan terima kasih kepada mentor saya; Bpk. Ivan Maleakhi dan Ibu Esra Manurung yang telah senantiasa menyemangati saya dengan memberikan pencerahan ketika saya merasa putus asa, serta juga selalu senantiasa berada di samping saya melalui perjalanan sukses saya di Allianz.

Selanjutnya saya ingin berterima kasih kepada para nasabah saya yang telah mempercayai saya dalam kerjaan yang saya tekuni ini karena tanpa kepercayaan kalian, saya tidak mungkin bisa berdiri di sini dan mencapai tahap ini dalam hidup saya. Terima kasih telah memberikan saya kesempatan untuk menunjukkan apabila saya bisa tidak hanya sekedar mengucapkan janji belaka akan tetapi benar-benar mewujudkan hal-hal yang saya tawarkan.

Saya sangat terinspirasi untuk menjadi salah satu member MDRT (Million Dollar Round Table) dimana saya dapat bergabung dengan semua praktisi asuransi jiwa dan jasa keuangan dari seluruh belahan dunia untuk saya dapat memiliki standar yang tinggi dan pengembangan diri untuk melayani nasabah secara professional.

Disamping itu, saya juga dapat mengenal lebih jauh the Whole Person Concept dimana system ini mengajarkan saya



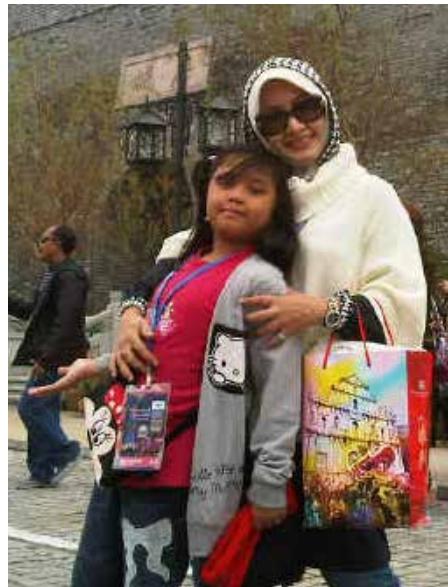
menjadi diri saya seutuhnya, tidak hanya secara professional, tetapi diseluruh aspek kehidupan yang terdiri dari 7 bagian yaitu Keluarga, Kesehatan, Pendidikan, Karir, Pelayanan, Keuangan, dan Kerohanian.

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz
2011 - ASN Gold Award, Barcelona, Spain
2012 - ASN Champion, Bangkok
- MDRT Qualifier
- MDRT Annual Meeting, Philadelphia, USA
2013 - ASN Premier Club, Europe
- 2nd MDRT Qualifier
- MDRT Experience, Kuala Lumpur
2014 - Member MDRT 2014



Member MDRT 2014

**Maya Silvia
Dianawati**





**Megan Shiurina
Tjong**

Awalnya saya bekerja sebagai Asisten Sekretaris di salah satu perusahaan otomotif dari Dealer Mercedes-Benz selama 11 tahun. Karir saya disana berkembang sampai posisi Marketing Manager dan terakhir saya memutuskan menjadi Sales Marketing karena peningkatan penghasilan dapat saya atur sesuai dengan keinginan saya.

Sampai suatu hari saya memerlukan biaya sekolah adik saya ke USA yang mana saat itu saya mendapat pinjaman dari teman SMP yaitu Ibu Liem Lie Sia dan sebagai pengembaliannya saya diminta mereferensikan nasabah yang akhirnya nasabah tersebut mengambil program asuransi yang ditawarkan saat itu. Sejak itu saya termotivasi untuk menjadi agen karena selain dapat melunasi seluruh pinjaman saya juga masih mendapatkan kelebihan uang.

Dikarenakan hal tersebut di atas, tahun 1993 saya dan suami saya, Thomas Djojo Nihardjo mulai bergabung di salah satu perusahaan asuransi dan memperoleh pencapaian President Club pertama saya. Sejak saat itu saya mulai fokus di dunia asuransi hingga memperoleh beberapa pencapaian lainnya seperti: Top Agen 2000, Top Unit 2002, dan pencapaian kontes-kontes lainnya. MDRT pertama saya diperoleh tahun 2001 dan saya sangat bangga atas pencapaian tersebut.

Setelah itu, pencapaian saya terbatas pada lingkup pencapaian perusahaan dan fokus pada pengembangan Agency. Sejak tahun 2009 saya termotivasi kembali untuk menjadi Life Time MDRT Member dikarenakan dengan pencapaian MDRT tersebut maka saya dapat bersosialisasi dengan para agen dari perusahaan asuransi lainnya maka secara otomatis bisnis asuransi yang saya dan suami saya rintis akan lebih berkembang pesat.

Satu hal yang membahagiakan dalam pencapaian kami di bisnis asuransi ini adalah selain mendapat dukungan dari orang tua dan saudara-saudara namun dukungan yang paling berarti adalah dari anak-anak kami yaitu Keshena Theanza dan Shavela Valenska yang sangat bangga akan profesi orang tuanya di bidang asuransi.

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

- 2012 : MDRT
- 2014 : MDRT



Meike Theodoree

Saya joint di Allianz pada tahun 2010, dengan prinsip berhasil atau tidak saya menjadi agent asuransi yang sukses yang penting dicoba dahulu. Perkara gagal atau tidak itu urusan nanti yang penting saya sudah mencoba. Dan terbukti dengan kerja keras, fokus, serius, sepenuh hati dalam melayani client hasilnya sangat luar biasa, Saya dapat mencapai target dan reward. dan tahun ini adalah pencapaian MDRT kedua saya.



Terima kasih untuk keluarga, orang tua dan seluruh leader atas dukungannya. Dan yang terutama puji syukur kepada Tuhan yang telah menabur benih kesuksesan pada waktu yang tepat.

Kita bisa memulai dengan mengambil satu langkah kecil, lakukan yang kita mampu lakukan hari ini, ulangi kesuksesan dari langkah-langkah kecil tersebut tiap hari. Bukankah dari langkah yang kecil kita akan sampai juga pada garis akhir yang menjadi tujuan besar kita?

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

- 2010 : BMW Silver 2010 - Hongkong, Macau
BMW Gold 2010 - Turkey
- 2011 : ASN champion club 2011 -
Hongkong, Macau
ASN premier club 2011 - Barcelona
MDRT
- 2012 : ASN champion club 2012 - Bangkok
ASN premier club 2012 - Hawaii
ASN Billion producer club 2012
MDRT
- 2014 : Member MDRT 2014

“ Dream, believe n make it happen! SUKSES milik semua, SEMANGATTT !!! ”



Meilinda
Jauwhanes

Dalam menjalankan bisnis asuransi pasti punya begitu banyak cerita suka maupun duka. Cerita suka seperti closing, promote naik jabatan, capai reward (jalan jalan klr negeri), income yang selalu bertambah banyak dan masih begitu banyak cerita indah lainnya. Begitupun duka yang dialamipun juga ada, seperti ditolak, dihina, belum capai target, dll.



Untuk menjadi seorang yang sukses tergantung cara kita berpikir (fokus kepada cerita suka dan berpikir duka adalah Sukses yang tertunda), menanggapi setiap masalah dengan positive thinking dan

selalu bangkit saat mengalami kegagalan. Semua orang sukses selalu berani bermimpi besar, punya Goal dan waktu yang jelas untuk mencapainya, tetap fokus, konsisten, aktivitas, selalu bersemangat, melihat impiannya itu bukan cuma sebuah mimpi tetapi sesuatu yang begitu nyata , begitu dekat, begitu indah untuk dirasakan dan dijadikan kenyataan.

Dream, believe n make it happen! SUKSES milik semua, SEMANGATTT !!!

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

- 2007 : Final sprint, Korea
Promote to BDM
- 2008 : BMW Silver Bangkok - Thailand
BMW Gold Italy - Rome
- 2009 : BMW Gold Shangrila - China
- 2010 : BMW Silver Virgo Cruise
BMW Gold Gold Coast + Sidney - Australia
MDRT Qualifer #1
- 2011 : BMW Silver Hongkong Macau (personal & BP)
BMW Gold Barcelona
MDRT Qualifer # 2
Promote to BD
- 2012 : ASN Champion Bangkok
ASN Premier Hawaii
MDRT Qualifer #3
- 2014: Member MDRT 2014





Meliana Indriani

Tujuan saya mencapai MDRT adalah :
Untuk dapat menjadi praktisi asuransi jiwa yang berkelas internasional agar dapat tumbuh menjadi the Whole Person Concept

Sales Idea :

1. Melakukan reselling kepada existing client yang telah mempunyai hubungan baik dan mengerti akan komitmen saya dalam menservice nasabah-nasabah saya.
2. Mensharingkan persoalan hidup kepada orang-orang yang saya kasihia bahwa biaya kesehatan semakin mahal, sehingga kita harus mempersiapkannya sejak masih muda, sudah mempunya penghasilan, masih sehat, supay dihari tua kita nanti kita tidak tergantung kepada orang lain.



Kesuksesan Yang Pernah Dicapai di Allianz :

- MDRT tahun 2013
- Achiever Club 2013
- MDRT tahun 2012
- ASN Champion Club 2012
- ASN Gold 2011
- ASN Silver 2011
- Member MDRT 2014





Meliantha

Untuk mencapai MDRT, menurut saya harus ada kemauan dulu "Mau dulu" & "Kenapa mau?". Hasilnya saya mencapai MDRT Lifetime member th 2012.

Setelah mencapai apa yang saya mau, saya hampir tidak fokus untuk MDRT lagi, untungnya ada 1 hal yang membantu saya untuk tetap mau MDRT:

1. Fasilitas batas non medical khusus untuk para MDRT.
Terima kasih kepada PT Allianz Life Indonesia karena tidak semua perusahaan memberikan fasilitas ini
2. Internalisasi setiap malam.
Terima kasih kepada Bapak Basuki Harijadi yang menyediakan VCD untuk kemudahan saya dalam internalisasi

Selanjutnya, tentunya aktifitas yang menentukan!

Berdoa dan Berusaha! Sukses untuk semua!



Kesuksesan Yang Pernah Dicapai

Quality Agent

Star Club

Double star club

President Club Leader category

Billionaire Club

BMW First 10 Qualifyer

BMW Silver

BMW Silver Leader Category

BMW Gold

BMW Platinum

Double BMW

ASN Silver Category

ASN Gold

ASN Platinum

MDRT Life Time Member

COT

“ Saya sangat yakin dan percaya bahwa tidak ada yg mustahil berjalan bersama dengan TUHAN ”



Mervina Gunawan

Puji Syukur bagi Tuhan karena sudah membawa saya masuk dalam bisnis asuransi yg membuat hidup saya mengalami banyak perubahan. Tahun ini adalah pencapaian MDRT saya yg ke 3. Tidak lupa saya mengucapkan banyak terima kasih kepada semua leader - leader saya Ibu Lie Shia, Pak Joseph Sujanto, Pak Sandy Wong, Irwan poerwoko, Ali Sugiharto, Ibu Christine Adi Susanto, Ibu Linda Chandra, Ibu Devi Murti, Ibu Jauw Suliyana dan semua teman - teman dari grup lain yg banyak mensupport saya hingga bisa seperti sekarang ini. Terima kasih juga buat teman, sahabat, keluarga, dan nasabah - nasabah terkhusus buat suami dan anak anakkku juga orang tua dan mertua saya yg telah banyak mendukung saya. I Love You all.

Sales Idea

Didalam menjalankan bisnis ini saya berusaha membina hubungan baik dengan semua orang dari berbagai kalangan. Melakukan yg terbaik bagi orang - orang disekeliling saya, tetap komitmen dan tetap persistant melakukan apa yg menjadi bagian saya dan menyerahkan kepada Tuhan hasilnya.

Saya sangat yakin dan percaya bahwa tidak ada yg mustahil berjalan bersama dengan TUHAN.



Kesuksesan yang pernah di raih :

- 2007 - Korea Trip
- Promo BD
- 2008 - BMW Silver Bangkok
- BMW Gold Italy - Rome
- Billion Agency
- 2009 - BMW Gold Shangrilla - China
- 2010 - BMW Silver Star Cruise
- BMW Gold Turkey
- MDRT
- 2011 - BMW Silver Hongkong - Macau
- 2012 - ASN Champion Club
- ASN Premier Club Hawai
- MDRT
- MDIT 1*
- 2013 - ASN Champion Club kategori Grup
- ASN Premier kategori produksi
Pribadi
- MDRT
- MDIT 1*
- 2014 Member MDRT 2014





**Mesayu Andartini
Gusputa**

Saya harus mengakui bahwa untuk menjadi MDRT dapat merupakan suatu komitmen atas prestasi yang ingin dicapai setiap tahun

Puji Syukur MDRT ke 5 kalinya ini menjadikan saya untuk selalu dapat menjalankan bisnis Insurance ini dengan lebih baik lagi, dan semuanya berkat dukungan keluarga, nasabah dan partner kerja yang saya cintai

Beberapa catatan yang selalu saya tanamkan pada diri saya adalah bagaimana persepsi dan kepercayaan client terhadap kita itu sangat penting dan selalu yakin akan kemampuan kita membantu client ingatlah selalu untuk menjadi professional dalam pekerjaan yang kita lakukan. Selalu melihat peluang inovasi dan jangan pernah putus asa.

Salam MDRT



Pencapaian Prestasi 2001 - 2013

- 2001 Allianz Champion Club Kategori Ass. Branch Manager – Trip Australia
- 2002 Allianz Month Contest Kategori Ass. Branch Manager
- 2004 2nd best Productivity Agency Force categori Agency Manager
- 2006 Allianz Marathon Winner 2006 – Japan, Osaka
High Producer Club 2006
- 2007 Allianz Marathon Winner Gold Moscow and BMW Silver Korea
- 2008 Allianz Marathon Winner Golden Rome and Venice
Allianz Marathon Winner Silver Bangkok
- 2009 Allianz Marathon Winner Gold – Shangrila, China
- 2010 Allianz Marathon Winner Platinum 2010 – Los Angeles
Allianz Marathon Winner Gold 2010 – Turkey
Allianz Marathon Winner Silver 2010 – Cruise Phuket Langkawi
Potentialion Billionaire Club
Billion Agency
Top 30 ALP (august 2010)
Million Dollar Round Table 2010 - Atlanta

2011 Allianz Star Network Silver Champion
2011 – Macau Hongkong
Allianz Star Network Gold Champion
2011 – Cruise Barcelona Spain
Million Dollar Round Table 2011 –
Anaheim USA

2012 Allianz Champion Club 2012 –
Bangkok Thailand
Million Dollar Round Table 2012 –
Philadelphia USA

2013 Allianz Champion Club 2013 – Turkey
Million Dollar Round Table 2013 –
Toronto Canada

2014 Member MDRT 2014





Mina Isa

Puji Tuhan dengan Support keluarga besar saya, leader saya Ibu Reine Bopha Dewi dan team Dragonfly sampai saat ini saya dapat terus menjalankan bisnis mulia ini. Sejak tahun 2008 saya bergabung di Allianz saya dapat meraih champion dari tahun 2008-2012 ini secara berturut-turut.

Serta pencapaian yang luar biasa pula saya menjadi MDRT qualifier yang keempat kalinya. Tidak hanya itu saya juga merasakan benefit yang luar biasa sebagai agent dan juga sebagai nasabah Asuransi Allianz Life Indonesia. Hal ini membuat saya semakin yakin untuk terus menjalankan bisnis asuransi ini.



Bisnis Asuransi ini adalah bisnis yang mulia karena dapat membantu orang lain merencanakan kehidupan financial yang lebih baik dan membuat kehidupan kita sendiri menjadi lebih baik.



Kesuksesan yang diraih :

- 2008 : ALLIANZ Champion Trip Italy
- 2009 : ALLIANZ Champion Trip Yunani - Turkey
- 2010 : ALLIANZ Champion Trip Amsterdam - Paris
- Gold Leader Trip Amsterdam - Paris
- ALLIANZ Trip Around The World (Japan - Praha- Canada)
- 1st MDRT Qualifier
- 2011 : ASN Gold Producer Trip Barcelona -Spain
- 2nd MDRT Qualifier
- 2012 : ASN Champion Club Producer Trip Bangkok
- 3rd MDRT Qualifier
- 2013 : 4th MDRT Qualifier
- 2014 ; Member MDRT 2014



Moeljati Suprajogi

Saya bergabung di Allianz bulan November 2009 sebagai FC dengan penghargaan BMW Silver ke Shangrila China.

Januari 2010
New Business Manager (BM)
dengan Penghargaan :

- BMW Silver ke Phuket Langkawi by Virgo Cruise
- BMW Gold Ke Australia
- BMW Platinum ke Los Angeles
- Top BM (konfrensi ASPAC)
- MDRT I

Januari 2011
New Business Director (BD)
dengan Penghargaan :

- BMW Gold ke Hongkong Makau
- BMW platinum ke Barcelona
- MDRT II

2012
Mendapat Penghargaan:

- Champion ke Bangkok
- Champion By Group
- Premiere ke Hawaii
- MDRT III
- MDIT I

2013
Mendapat Penghargaan:

- Champion By Group Ke Jepang
- Premiere produksi pribadi Ke Central Europe
- MDRT IV
- MDIT II

2014 Member MDRT 2014

KUNCI SUKSES :
Love your job
Happily helping other's
Focus
Konsisten
Persisten





Musa Sampe

Perjalanan di Industry Asuransi sungguh menakjubkan bagaimana tidak.... Hidup saya bersama keluarga benar benar berubah yang dulu tinggal di rumah kontrakan sederhana tapi kini memiliki rumah sendiri , yang dulu kemana mana naik angkot sekarang punya mobil sendiri, ... mengingat masa Tujuh tahun yang lalu sebuah keputusan yang sangat berat dan penuh tanda Tanya serta keraguan saat itu untuk berpindah profesi ke dunia asuransi, tapi keputusan itu sangat tepat dan sangat bersyukur bisa mengambil keputusan tersebut waktu itu, sebab keputusan itulah yang telah merubah hidup saya menjadi sangat berarti sehingga saya bisa mewujudkan mimpi dan cita cita saya bersama kedua anak dan istri saya.

dengan sungguh sungguh percaya maka Tuhan akan membantu memberi jalan untuk mencapainya, tidak ada yang tidak mungkin bagiNya... kita hanya perlu kerja keras, sabar, dan jangan mudah menyerah sambil bersyukur di setiap langkah yang kita lalui.

Jangan berhenti belajar dan ikuti pertemuan pertemuan yang diselenggarakan Leader atau kantor Allianz baca buku motivasi tentang orang orang yang sukses, semangat kita sangat penting untuk menjalankan bisnis ini, serta belajar berbagi melalui sharing atau meeting dengan teman teman atau team atau dengan siapa pun yang anda temui, sebagai seorang marketing di bidang asuransi cintailah pekerjaan ini, sebab pekerjaan kita adalah menolong



Kini saya semakin bersemangat dan selalu yakin untuk merealisasikan setiap Goal yang kami tetapkan setiap tahun, dan tidak Lupa kami sampaikan melalui Doa kepada Tuhan karena saya percaya apapun yang ingin kita wujudkan untuk dicapai apabila

orang lain untuk memiliki jaminan keuangan apabila terjadi sebuah Resiko yang tidak dikehendaki oleh setiap orang. Ini adalah kebutuhan bagi setiap pribadi yang sangat penting sebab kalau Anda tidak memilikinya maka "HIDUP BAGAIKAN TELOR DI UJUNG

TANDUK" ... coba kita bayangkan Resiko hidup ini seperti Sakit atau kecelakaan bahkan meninggal Dini... tidak ada seorang pun yang tahu kapan terjadinya bukan??? Saya tidak bisa membayangkan kondisi keluarga apabila tiba tiba salah satu resiko tersebut terjadi di saat kita belum memiliki sebuah asuransi yang cukup. Karena itu kita sebagai marketing asuransi perlu memiliki sebuah misi di industry ini yang harus kita sampaikan kepada setiap orang yang kita temui.

Ayo teman teman... jangan pernah berhenti lakukan aktifitas anda setiap hari karena di depan kita ada banyak orang yang harus kita tolong sebelum Resiko duluan datang menjemput, dan buktikan bahwa setelah kita bersungguh sungguh maka impian Kita bagaikan sebuah Miracle yang menjadi Kenyataan, selamat menikmati bisnis ini



karena Bisnis ini akan mewujudkan setiap mimpi yang anda inginkan. Amien

“ Ability can take you to the top, but it takes character to keep you there ”



Myra Monita Sanny

Agen asuransi lebih tertarik dengan sales idea yang baru, tapi jika sudah menjalankan bisnis di asuransi bertahun-tahun dan ingin long term, seharusnya kita harus sudah memikirkan mengenai service kepada nasabah-nasabah kita. Service yang seperti apa yang akan kita berikan kepada mereka?

Dari mereka kita dapat banyak sekali kesempatan untuk mendapatkan bisnis baru. Sedangkan dari mereka pun kita dapat mengembangkan bisnis kita, sebab bisnis kita tidak terlepas dari network. (Ini yang dimaksud selling & recruiting), Mereka juga adalah asset kita. Sebab di sini kita tidak menjadi kaya karena selling, kita tidak akan mati jika kita bisa selling! Tapi sampai kapan kita bisa mengandalkan diri sendiri?

Jika kita dapat meyakinkan nasabah kita dan mereka bisa menjadi partner kita dan berkembang, maka disanalah bisnis kita akan berkembang. Memberikan service yang baik sangatlah penting. Menurut Hermawan Kartajaya “sekarang memiliki product knowledge yg baik saja tidak cukup, tapi kita pun harus memiliki costomer knowlegde yg baik juga”. Kita harus dapat melakukan service dengan character.

Lakukanlah service dengan kejujuran, ketulusan hati, respect kepada costumer, bertanggung jawab, keadilan, penuh perhatian. Jadikanlah nasabah kita sebagai teman. Artinya sudah tidak jamananya lagi kalau costumer adalah raja. Asal pelanggan senang istilahnya. **CUSTOMER is YOUR FRIEND, not YOUR KING.**





Ability can take you to the top, but it takes character to keep you there.

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz :

- 2005 -BMW – Munich, Germany
 - TOP BUSS Development Manager
 - Alternative Distributor
- 2006 - High Producers Club
 - 2rd Runner Up FC – cases
- 2007 - BUSS Final Sprint KOREA
 - BMW –JAPAN
 - SINGLE BMW – MOSCOW
- 2008 - BMW Silver, Bangkok – Thailand
 - BMW ROME, Venice
 - MDRT Toronto
- 2010 - TOP 5th BP Unit Production
 - BMW Gold, Star Cruise Vigo (Singapura – Phuket – Langkawi)
 - BMW Platinum, Istambul – Turki

2011 - MDRT, Anaheim – USA

- BMW Silver, Macau – Hongkong
- BMW Gold, Barcelona – Spain
- Billionare Club

2012 - MDRT

- ASN Club Champion
- Personal Production Category
- ASN Premier Champion
- Personal Production Category
- ASN Billion Producer Club

2013 - MDRT Philadelphia

- ASN Million Dollar Income Team

2014 - Achiever – Bangkok

- Champion – Turki
- MDRT
- MDIT



Neni Nuraini

Awalnya saya hanya melakukan saja apa yang dikenal dengan BBI alias bodo-bodo ikut, saya begitu bersemangat karena Alhamdulillah saya memang tipe pemimpi sehingga motivasi itu sendiri sudah begitu kuat ada dalam diri saya (internal). Sistem Allianz memberikan panduan sharing ke 2 orang per hari dan akan closing 10:1. Dan yang saya lakukan adalah sharing ke 5 orang per hari, sehingga tanpa disangka ratio closing saya di tahun pertama itu adl 7:1.



Kemudian, dengan pencapaian yang saya lakukan dari tahun ke tahun, dan juga tidak pernah absen dari reward MDRT, saya semakin merasa keyakinan di bisnis ini begitu kuat.

Selain faktor internal, faktor external juga sangat penting. Dalam hal ini, adalah keluarga saya, terutama anak saya, Claudya Aisha Aprillaputri. Faktor lainnya yang sangat mempengaruhi adalah: lingkungan/orang-orang di Allianz yang begitu luar biasa baik2 dan supotif, baik itu teman sesama agency ataupun pihak back office yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu.

Saya merasa banyak sekali pertumbuhan selama saya di Allianz, baik itu dalam hal

hubungan dalam keluarga, spiritual, sosial, kesehatan, knowledge/ilmu, relasi dan apalagi secara financial (jangan tanya lagi soal waktu, hehe). Ini benar-benar seperti apa yang digaungkan oleh Organisasi MDRT, bravo MDRT!

Satu hal lagi, yang sangat penting dalam menjalankan bisnis ini selain BBI, punya mimpi kuat dan punya hati yang rendah untuk mau terus belajar dan bertumbuh adalah, TUHAN. Jangan lupakan Dia, cintai Dia, dekatilah Dia, mintalah hanya kepada Nya saja karena Dia Maha Segalanya dan Dia yang Maha Memiliki, kalau kita mau berusaha Dia tau, kalau kita meminta dia akan memberi.

Semangat teman2ku, kami bisa, kalianpun pasti BISA!!!

Kesuksesan yang Pernah Diraih:

- 2010 - Cruise Asia (Sing-Langkawi-Thailand)
 - Promote BM (Business Manager)
 - Australia
 - Best Agent by Cases (Penang)
- 2011 - Hongkong
 - Turkey
 - MDRT 1
- 2012 - Bangkok
 - Barcellona
 - Promote BD (Business Director)
 - MDRT 2
- 2013 - Jepang
 - SBP (Senior Business Partner)
 - MDRT 3



“ Tekad yang kuat dan tindakan yang cepat (Dream and Action) ”



Nerli BAC

Ubahlah dunia jika anda mampu, namun setidak-tidaknya usahakan diri anda sendiri berubah terlebih dahulu. Resepnya ada 2 (dua) yaitu tekad yang kuat dan tindakan yang cepat (Dream and Action). Kemudian iringi dengan 3 (tiga) cara yaitu :

1. Minta maaf pada orang tua/mertua (berulang-ulang)
2. Senangkan atau bahagiakan orang tua/mertua
3. Minta didoakan dan selaraskan doa kita dengan orang tua/mertua.

Insy Allaah dengan menjalankan ketiga hal tersebut impian anda (MDRT dan impian-impian lainnya) akan lebih cepat terwujud. Selamat mencoba.



Kesuksesan yang pernah diraih : NERLI. BAC

- 2002 - Champion Club Trip Korea - China
- 2003 - Champion Club Trip Singapura
 - Champion Club Trip Afrika Selatan
 - Top 2 FC
- 2004 - Champion Club Sidney - Australia
- 2005 - Champion Trip Paris – Jerman – Austria – Belgia - Belanda
 - Promotion to SM

- 2006 - Champion Club Trip Moscow
 - Champion Club Trip Thailand
 - Platinum Producer
- 2007 - Double Champion Trip Dubai
 - Promtion to AM
 - MDRT
- 2008 - Gold Producer Italy
 - Top 3 Syariah
 - MDRT
- 2009 - Gold Producer Trip Umroh - Turki - Yunani
 - Silver Leader Trip Umroh
 - Iron Man
 - MDRT
- 2010 - Platinum Producer Double Trip Umroh - Mecca
 - Silver Leader Trip Umroh - Mecca
 - Arround The World
 - Iron Man
 - MDRT
- 2011 - Billionaire Club *
 - Gold Producer Trip Hongkong - Macau
 - Gold Producer Trip Barcelona
 - MDRT
- 2012 - Premier Club
 - Champion Club
 - MDRT
- 2013 - Premier Club
 - MDIT
 - MDRT
- 2014 - Member MDRT 2014





Ni Made Ayu
Aryawati

Kisah hidupku

Perjuangan hidupku mulai sejak tahun 1987' seorang ayah yg menjadi panutanku terburjur kaku karena ada benjolan di otak, begitu cepatnya beliau meninggalkan aku.... sebagai anak yg baru duduk di kelas 1 SMP..... tidak banyak yang bisa dilakukan untuk membantu ibuku demi mengurangi biaya sekolah..... akhirnya aku jalani hidup sebagai Porter di pasar negara Bali, sejak itu aku disiplin dengan waktu, jam 4 pagi saya sudah ke pasar bantu ibu dan kataku jualan sayuran di pasar pagi, jam 6 pagi saya sudah harus pulang karena mesti sekolah jam 7 pagi, pulang sekolah istrikt sebentar jam 3 saya ke pasar lagi utk menjalani pekerjaan saya sebagai Porter..... sampe jam 7 malam....tidak lupa belajar dan sembahyang karena saya tau hidup ini adalah bagian dari karma yang harus saya jalankan dan saya yakin suatu saat saya akan jadi orang sukses jam 9 malam, harus tidur. Rutinitas ini yang membuat saya disiplin, saya lakukan rutinitas ini sampe tamat SMEAN negara, tahun 1993 saya beruntung diajak sama paman ke Jakarta..... saya hanya berpikir pengin maju..... gak mau kuli trus, ternyata Jakarta tidak seperti yang saya bayangkan.....ternyata lebih keras dari kehidupan di Bali.... tapi saya tidak kaget karena sudah terbiasa hidup kerja keras..... saya bekerja di pabrik sepatu Hasi di Tangerang, hanya bertahan setahun saya mengundurkan diri, memutuskan pulang ke Bali lagi.....di Bali saya hijrah ke Denpasar kerja di travel Agent..... bertahan setahun juga.....datang kakak sepupu saya ngajak ke Jakarta lagi, karena dia buka bengkel bubut, saya langsung jawab iya....karena saya berpikir begitu saya balik ke Jakarta saya harus kuliah.....

karena dengan upgrade diri kita maka kita akan lebih dihargai oleh orang lainsaya pun ikut ke Jakarta ngurusin bengkel kakak sepupu.... tapi saya bisa kuliah, dan saya harus belajar ngatur waktu lagi antara kerja dan belajar.... saat kuliah pun saya berusaha nyari2 tambahan untuk biaya kuliah.... saya belajar jualan ke temen2 di kampus.... untuk menutup biaya kuliah.... saya mulai kreatif untuk nyari uang.... tamat kuliah saya belajar kerja sama orang lain.... sesuai ilmu yang saya dapat di kampus..... saya pun dapat posisi terakhir sebagai manajer accounting....bertahan 3 tahun saya resign lagi.....ternyata saya tidak cocok jadi karyawan....akhirnya saya bilang ke Agent Allianz saya.....bahwa saya mau gabung di Allianz jadi Agent....karena yang saya liat Allianz dari Jerman pasti bagus dan melihat Agent saya uangnya kok gak habis habis....enjoy hidupnya makanya saya berminat.....,tahun 2006 saya putuskan gabung di Allianz , ternyata sama saja.... pada saat awal gabung di Allianz susah juga.....uang sudah habis premi belum banyak....saya kembali berpasrah diri.... mohon petunjukNya.....akhirnya saya mulai mencintai pekerjaan saya.....dan tiap tahun jalan ke Luar Negeri bersama suami.... dan saya baru bisa mencapai MDRT yang pertama setelah saya ikut Class MDRT, luar biasa dukungan Allianz dan Pak Basuki.... saya dapat ilmu NLP nya.....,tq Allianz, my Leader, my Team,Pak Basuki, Pak Vicky dan semua suport dari manajemen.....

Salam sukses





Ni Made Tika
Saraswati

Terima kasih Tuhan..atas PerkenanMu, Saya bisa menjadi Qualifier MDRT Tahun 2014. Bahagia dan bersyukur karena bisa mendapatkan penghargaan tertinggi yang diakui dunia internasional untuk seorang praktisi/ profesional dibidang Penjualan Asuransi Jiwa.

Menjadi MDRT adalah impian setiap insan asuransi, dan bagi saya mencapai MDRT bukanlah suatu hal yang mudah , karena membutuhkan Kekuatan Believe, Kekuatan Aktivitas dan Kekuatan dalam Bertahan menghadapi berbagai penolakan dilapangan, serta membutuhkan Kekuatan Hati untuk bisa membuka diri belajar setiap saat dari orang lain.

Tidak Mudah Memang, tapi Tak Ada yang Mustahil Bagi dia yang Percaya bahwa dirinya bisa Mencapai hal itu.

Kekuatan believe selalu saya jaga dengan melakukan visualisasi. Saya sangat percaya, kekuatan pikiran akan membantu saya mewujudkan apa yang saya impikan , saya percaya apa yang saya capai dalam pikiran saya maka didunia nyata pasti akan tercapai pula. Saya juga sangat percaya Tuhan ada dalam setiap aktivitas yang saya lakukan. Sehingga Tugas saya hanya melakukan yang terbaik dan Tuhan akan kasih saya hasil yang terbaik pula. Visualisasi saya lakukan dimalam hari sebelum saya tidur, Fokus terhadap goal jangka pendek maupun goal jangka panjang yang sudah saya tetapkan.

Kekuatan Aktivitas saya jaga dengan melakukan pertemuan setiap hari baik dengan new prospek maupun existing client. Jika saya sedang down maka saya akan menemui partner partner yang positif atau saya temui nasabah nasabah yang

sangat baik. Hal terpenting adalah keluar dari rumah dan temui orang, jangan biarkan diri tenggelam dengan perasaan down tersebut. Saya percaya setiap pertemuan dengan siapapun akan membawa sesuatu yang baik bagi saya dan membantu saya dalam pekerjaan yang saya lakukan.

Kekuatan Bertahan menghadapi penolakan adalah hal yang terpenting. Setelah kita melakukan penawaran maka biasanya penolakan terjadi. Untuk menghadapi ini saya terus mengembangkan kemampuan diri dengan proaktif belajar dari leader leader, seminar seminar , tentang bagaimana menghadapi penolakan penolakan tersebut dan juga dari berbagai buku tentang asuransi jiwa.



Melatih terus cara presentasi yang mudah dipahami juga saya lakukan dengan cara merekam dan mendengar kembali rekaman yang saya buat sendiri. selain itu saya juga membuat daftar nama prospek prospek saya mulai dari yg paling baik, paling mudah ditemui, sampai dengan yang kebalikannya. Seminggu sekali saya jadwalkan menyapa/ follow up ke prospek prospek yang sudah saya presentasikan di minggu minggu

sebelumnya baik dengan bertemu langsung maupun melalui sms atau BBM , saya sangat percaya the end of selling is closing , jadi tugas saya, pertama sharing, kedua follow up dan ketiga adalah closing.

MDRT bagi saya bukan hanya pencapaian angka yang menjadi standard internasional, namun juga menjadi panduan saya dalam menjadi manusia yang seutuhnya. Saya begitu jatuh cinta dengan nilai nilai yang ada dalam MDRT tentang bagaimana menjadi The Whole Person, menjadi orang yang seimbang dalam 7 Pilar kehidupan, yaitu : Relationship, Kesehatan, Karir, Financial, Pendidikan, Pelayanan dan Spiritual. Tak mudah memang, namun saya Yakin bisa berproses menjadi seperti itu melalui pembelajaran yang terus menerus saya dapatkan dari para member MDRT di seluruh dunia. Bagi saya belajar adalah proses menuju perubahan menjadi yang lebih baik.

Demikian tulisan saya, semoga bisa memberi Inspirasi bagi siapa saja yang membacanya, dan MDRT ini juga saya persembahkan untuk leader & suami saya

tercinta : Made Murdayaso yang pertama kali mengenalkan saya dengan MDRT dan yang tak pernah berhenti mensupport saya untuk sukses di bisnis ini. Demikian juga untuk anak anak saya : Dinda dan Devi atas kesabarannya disaat tidak ada bunda disisi mereka. " Nak, someday akan bunda bayar semua pengorbanan kalian", Alm Ayahanda Wayan Darsa dan juga Mama tercinta Diana Rosa yang tak pernah putus mendoakan saya, serta untuk semua nasabah yang sudah mempercayakan polisnya pada saya , yang juga banyak membantu saya dalam perjuangan pencapaian ini.
Love U ALL

Terima kasih Terima Kasih Terima Kasih

Prestasi NI MADE TIKA SARASWATI :

- 2013 : 1st Million Dollar Round Table (MDRT Qualifier)
- 2013 : Champion Club Producer 2013
- 2012 : ASN CEO Challange 2012
- 2012 : Champion Club Producer.
- 2012 : Promotion to Business Manager.
- 2012 April. : Memulai Sales Activity.
- 1 Februari 2010 : Joint di Allianz.
- 2014 : Member MDRT 2014



“ The More You Give, The More You Get ”



Ni Made Widiari

Puji Syukur kehadapan Ida Sang Hyang Widhi Wasa / Tuhan Yang Maha Kuasa. Tidak terasa sudah 15 Tahun saya bergabung di Allianz, yaitu dari tahun 1999 – 2014. Dan saya bersyukur karena bekerja diperusahaan yang tepat dan setiap tahun saya “SELALU” dapat Reward jalan-jalan ke Luar Negeri. Dari mulai jadi Financial Consultant (agen) sampai sekarang di posisi Group Business Partner. Saya juga bersyukur, melihat saya selalu dapat penghargaan dan berangkat keluar negeri di biayai oleh Allianz, secara tidak langsung kedua anak saya juga termotivasi untuk berprestasi dikampusnya sehingga bisa berangkat keluar negeri melalui pertukaran mahasiswa. Putri saya yang pertama yang sekarang menetap di Kuala Lumpur pernah mewakili kampusnya (ITB) ke Munich, Jerman dan Putra saya yang kedua yang sekarang melanjutkan kuliah S2 di Belanda pernah mewakili atau menjadi delegasi dari kampusnya (ITB) ke Eropa Timur / Ukraina dan Tokyo.

Sharing Idea

- Selalu Bersyukur dan Bersyukur
- Rutin melakukan visualisasi dan afirmasi
- Mencintai pekerjaan di Allianz
- Selalu datang on time bila punya janji.
- Pagi hari saat bangun tidur dan sebelum berangkat kerja, berdoa untuk hal yang akan dilakukan.
- Lakukan pencatatan di buku agenda apa – apa saja yang dilakukan.
- Pagi - sore, lakukan aktivitas presentasi, nelpon, dll. (20 point a day).
- Malam hari sebelum tidur, lakukan review, berdoa dan mensyukuri apa yang sudah dilakukan.
- Menjadi pendengar yang baik. Dengan hal ini anda akan lebih banyak mengetahui kebutuhan calon klien

sehingga bisa memberikan solusi yang terbaik untuk klien kita.

- Fokus menjual “Proteksi” khususnya asuransi sakit kritis bukan investasi, karena kita bekerja di asuransi.
- Saat presentasi di klien, bicaralah mengenai benefit – benefit dari program yang kita jelaskan. Fokus saja dengan kebaikan dari program yang kita miliki yang disesuaikan dengan kebutuhan klien.
- Terus belajar, baik melalui buku – buku yang berhubungan dengan asuransi, perencanaan keuangan, dll. Hadir di acara seminar / MDRT dan belajar dari orang – orang sukses.
- Pada saat menangani klaim, bantulah klien atau ahli warisnya tanpa pamrih dan semaksimal mungkin.
- Disinilah peran kita sebagai “Agen adalah Pekerjaan Mulia” lebih kelihatan, karena kita bekerja dengan hati.
- Gunakan ilmu padi “makin berisi makin merunduk”, supaya tetap menjadi orang yang rendah hati.

“ The More You Give, The More You Get ”

Kesuksesan Yang Pernah Diraih Di Allianz

1999 *Rookie Club

*Allianz Month Contest : Gold Level Personal Production

* Promoted to Assistant Unit Manager

*Allianz Month Contest : Gold Level Assistant Unit Manager

*Allianz Anniversary Contest : Gold Level Personal Production

* Allianz Anniversary Contest : Silver Level Assistant Unit Manager

* Champion Club : Philipina (Manila)

2000 *Allianz Month Contest : Gold Level Assistant Unit Manager

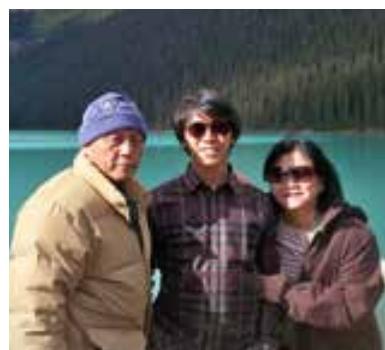


- * Allianz Anniversary Contest : Gold Level Assistant Unit Manager
 * Champion Club : **Los Angeles – Las Vegas (Amerika)**
- 2001 * Promoted to Unit Manager
 * Allianz Month Contest : Silver Level Unit Manager
 * Champion Club (Double) : **Singapore – Malaysia** (Produksi Jan – Juni)
 * Champion Club (Double) : **Gold Coast – Australia** (Produksi Juli – Des)
- 2002 * Champion Club : **Beijing / China**
 2003 * Champion Club (Double) : **Madrid – Barcelona**
 * MDRT Qualifier
 * MDRT Experience **Hongkong**
- 2004 * Champion Club (Double) : **Sydney, Australia**
 * MDRT Annual Meeting (**Anaheim, California, USA**)
 * Promoted to Agency Manager
- 2005 * Champion Club (Double) : **Paris – Jerman**
- 2006 * MDRT Experience **Bangkok**
 * Champion Club : **Rusia (Moscow)**
- 2007 * Champion Club : **Phuket – Thailand**
 * Champion Club : **APLIC Taiwan**
 * Champion Club (Triple) : **Hongkong**
 * Champion Club (Double) : **Dubai**
- 2008 * Champion Club : **Italy**
 * Promoted to Agency Director
- 2009 * MDRT Qualifier
 * Champion Club : **Yunani & Turki**
- 2010 * MDRT Qualifier
 * Champion Club : **Amsterdam, Brussel, Paris**
 * Champion Club ATW (Around The World) : **Amsterdam, Brussel, Paris, Praha, Canada**
- 2011 * MDRT Experience **Singapore** (Februari)
 * MDRT Annual Meeting **Atlanta** (Juni)
- 2012 * MDRT Qualifier
 * MDRT Experience **Bangkok** (Februari)
 * Champion Club : **Macau Hongkong** (Maret)
 * Gold Club : **Barcelona** (April)
- 2013 * MDiT (Million Dolar income Team) / Billionaire Income
 * MDRT Qualifier
 * Mencetak MDRT Baru
 * MDRT Experience **Hyderabad, India** (Februari)
 * Champion Club : **Bangkok** (Mei)
 * MDRT Annual Meeting : **Philadelphia, USA** (Juni)
 * Premier Club : **Hawai** (September)
- 2014 * MDiT (Million Dolar income Team) / Billionaire Income
 * MDRT Qualifier
 * MDRT Experience **Kuala Lumpur, Malaysia** (Februari)
 * Premier Club : **London**



Nico Maryono

Puji syukur saya lanturkan kepada Tuhan YME, orang tua yang luar biasa, sahabat-sahabat yang supportif, mentors yang bijak, dan rekan-rekan bisnis yang selalu positif minded serta orang-orang yang selalu mensupport saya sehingga saya bisa berada di posisi sekarang. Terlepas dari rasa syukur terhadap mereka, saya percaya dalam perjalanan membangun bisnis yang kuat, values perlu ditempatkan lebih tinggi daripada uang yang kita hasilkan. Sebagai seorang MDRT, adalah moral obligasi untuk kita selalu menjunjung tinggi nilai-nilai integritas, kejujuran, ketulusan, dan mematuhi kode etik.



Merupakan suatu kehormatan untuk dapat berbagi dalam buku ini. Apabila anda mempraktekan yang saya bagikan melalui tulisan ini, percayalah tahun depan anda juga memiliki peluang yang sama untuk menulis success story anda dalam buku ini. Seorang pakar insurance dan anggota MDRT bernama Guy E. Baker menuliskan 4 aturan dasar dalam bertanya, yakni:

1. Buatlah sang prospek merasakan masalah yang dihadapinya

2. Buatlah prospek merasakan harga apabila mereka tidak segera bertindak
3. Biarkan prospek yang menjawab pertanyaan anda
4. Jangan memimpin mereka ketika mereka menjawab pertanyaan anda

Di bawah ini adalah beberapa pertanyaan yang dapat anda renungkan dan gunakan:

- Jika terjadi krisis kepada anda semalam, 3 hal apa yang bapak/ibu mau urus secepatnya hari ini?
- Jika terjadi krisis kepada anda semalam, 3 masalah besar apa yang akan dihadapi oleh keluarga bapak/ibu?
- Saya penasaran, dapatkah anda membayangkan/merasakan betapa beratnya beban yang perlu ditanggung keluarga/karyawan/business anda ketika terjadi krisis pada anda?
- Jika seandainya anda yang menjadi agent dan saya yang menjadi calon klien. Mana yang anda rekomendasikan untuk saya? Tabungan biasa atau tabungan plus? Boleh saya tahu alasannya?
- Anda mungkin belum menyadari bahwa kita hanya dapat belajar dari pengalaman orang lain atau kita yang merasakannya sendiri.
- Jika anda mengasuransikan mobil/rumah anda seharga milyaran, maka apa alasannya anda belum mengasuransikan properti paling berharga dalam hidup anda?
- Apakah anda sudah memiliki successor/penerus apabila terjadi suatu krisis pada anda sebagai seorang kunci di bisnis/perusahaan ini?

Poin terakhir:

1. Hubungan di atas segalanya
2. Menjual bukanlah mengatakan apa yang harus dilakukan, melainkan MENANYAKAN PERTANYAAN YANG TEPAT

Achievements:

- Tahun 2011: Silver Trip (Hong Kong – Macau)
- Tahun 2012: Premiere Trip (Hawaii) & MDRT
- Tahun 2013: Premiere Trip (Central Europe) & MDRT
- Member MDRT 2014



“ Saat ku tak melihat jalanku .. Saat ku tak mengerti rencanaMU .. Namun tetap ku pegang janjiMU .. Pengharapanku hanya padaMU ”



Nora Kurniasih

Ketika melihat ke belakang, saya tidak pernah terpikirkan akan terjun di dunia asuransi, tepatnya sebagai Agent Asuransi. Bahkan untuk bergabung sebagai Agent Asuransi, kakak yang mengajak saya butuh waktu 6 tahun sampai saya mau bergabung dikarenakan banyak alasan yang membuat saya tidak ingin terjun di dunia marketing apalagi marketing asuransi yang pada masanya dulu kebanyakan terdengar / terjadi hal-hal negatif yang berkaitan dengan Marketing Asuransi / Agent Asuransi sehingga asuransi menjadi "momok" bagi masyarakat dikarenakan agent menghalalkan segala cara untuk kepentingan agent sendiri.

Suatu ketika kakak memberikan saya ilustrasi uang logam yang mempunyai 2 sisi. Di sisi pertama uang logam adalah satu kondisi negatif yang sudah terjadi. Kenapa saya tidak memandang dan menjadi satu sisi sebaliknya (sisi kedua) yaitu memberikan warna yang berbeda walaupun harus berjuang.

Tersadarlah saya dengan ilustrasi tersebut. Akhirnya saya memutuskan terjun dan bergabung menjadi Agent Asuransi dengan motivasi menjadi sisi yang kedua dari uang logam tersebut. Karena menurut saya, Asuransi adalah solusi keuangan yang penting dan harus dipunyai masyarakat untuk mempersiapkan hari tua dan kondisi yang tidak terduga seperti sakit, kecelakaan, cacat dan meninggal. Hanya karena tindakan oknum agent yang tidak bertanggung-jawablah yang membuat masyarakat sulit membuka diri apalagi menerima asuransi. Tetapi saya yakin dan percaya, saat kita sebagai Agent Asuransi menginformasikan dengan benar kepada client maka saat itulah masyarakat pun akan lebih terbuka untuk menerima asuransi karena masyarakat menjadi lebih sadar pentingnya asuransi bagi mereka dan orang-orang yang mereka sayangi.

Terlebih sebagai Agent Asuransi yang sudah menjadi MDRT Member, marilah kita menjadi Agent Asuransi yang bertanggung



jawab, berintegritas, berkarakter dan beretika supaya masyarakat pun bisa merasakan perubahan dunia asuransi melalui keberadaan para Agent asuransi.

Akhir kata.. Thanks JESUS for all You've Done in my life.. dan saya mengucap syukur untuk almarhum papa-mama yang telah mengajar dan mendidik saya, serta terima kasih untuk para leaders, saudara, teman-teman dan clients yang terus mendukung dan mempercayai saya untuk berkarya dan melayani.

Kiranya di hari-hari mendatang saya terus berkarya lebih baik dan memberi yang terbaik.

"Glory to my Mighty Lord, Jesus Christ "

Penghargaan yang saya raih di Allianz :

- 2010 *BMW Silver 2nd Chance (Cruise)
*BMW Gold (Turkey)
*Promote Business Manager (per Januari 2011)
- 2011 *MDRT Member
 - * ASN Fast Strack & Silver (Hong Kong & Macau)
 - * ASN Double Platinum (Barcelona & Cruise)
 - *Promote Business Director (per Januari 2012)
- 2012 *MDRT Member
 - * ASN Champion Club (Bangkok)
 - * ASN Premier Club (Hawaii)
- 2013 * MDRT Member
 - * MDiT Member
 - * ASN Champion Club
- 2014 Member MDRT 2014





Nurwahidah

- Lahir 1/12/1968 Pedalaman kampung Parangina, kec Sape, kab Bima-propinsi NTB
- menikah 4 Anak 1 Suami
- pendidikan :SD-SMA di Bima, Kuliah D3 Keperawatan Rumah sakit Islam Cempaka putih Lulus th 1991

Bekerja Jadi Perawat Dari 1991-2004 gaji terakhir rp 1.300.000 (DINAS MALAM 15 Hari /BLN)

Gabung FULL TIME di Allianz Bulan 9-2004

Prestasi

- 2005 : Pencapaian TRip Sydney
2006 : Promosi Sales Manager
Trip Moscow + Thailand , Gold
Produser + Gold Leaders
2007: Trip Dubai + Trip Lankawi , Gold
Produser+ Gold Leaders, MDRT
2008: platinum Leeders + Platinum
Produser , Triple UMROH plus Cairo,
MDRT, Promosi
Bussines Director.

- 2009: Platinum Leaders +platinum
Produser , Triple UMROH plus
TURKEY,MDRT
2010: Double AROUND THE WORLD ,
PLATinum Produser + Platinum
Leaders , trip double Umroh Plus , trip
double ATW, MDRT
2011: Platinum Produser , Gold Leaders ,
TRIPLE Hongkong Macau ,
Trip Single Barcelona,MDRT
2012: MDRT , COT, Platinum, Trip bangkok
-Hawaii , MDIT 2 Bintang
2013: MDRT , premier Produser & Leaders,
Trip Double Jepang , Toronto,
Bangkok, MDIT 2 Bintang
2014: MDIT 1 Bintang , MDRT , Premier Club





Paulles Budianto

Terimakasih kesempatan Allianz yang memberikan support dan produk yang menunjang asuransi jiwa kepada keluarga dan teman2x. Ini adalah BP & MDRT pertama Saya dalam industri Asuransi Allianz. Untuk penjualan Saya mulai dari lingkaran dalam dan diikuti penjualan kepada kerabat dan teman2x sekitar di tahun pertama, Penjualan Asuransi ini di mulai dari Semester kedua 2013, di tahun pertama ini Saya pribadi berterimakasih kepada Tuhan dan semua yang membantu dalam pegetahuan dan support untuk penjualan sehingga Saya tidak ada hambatan dan kendala yang terlalu Sulit untuk melakukan penawaran Asuransi Allianz. Semoga di tahun kedua ini dapat lebih Semangat dan lebih Baik.

Salam Sukses Selalu

“ NEVER GIVE UP-Karena Kesuksesan adalah Proses ”



**Paulus Bunawan
Citra**

Saya bergabung di PT. Allianz Life pertengahan tahun 2006 yang mana waktu itu masih PT. Buss. Saya tertarik bergabung oleh karena PT. Buss mempunyai system yang jelas, trasparan dan sangat simple baik dari segi produk (Allianz) yang di pasarkannya maupun system dan jenjang karir/ yang mengarah kepada Bisnis owner . Dengan focus dan pantang menyerah saya jalankan bisnis ini dengan serius.

Kesuksesan yang pernah diraih di PT. Allianz Life dari awal saya bergabung sampai saat ini, diantaranya sebagai berikut:

- 2006 - Rookie Club
 - High Producer Club, Trip to Hongkong
- 2007 - BMW Korea (Trip To Korea)
- 2008 - BMW Silver (Thailand)
 - BMW Gold (Roma-Italy)

2009 - BMW Gold (Shangrila-China)
2010 - BMW Silver (Star Cruice Virgo)

- BMW Gold (Gold Cost Australia)

2011 - ASN Gold Award

- MDRT ke I (Pertama kali)
- AAJI Award TAA ke-25 (Best Senior Production)

2012 - ASN Champion Club (Personal Production Category)

- MDRT ke II
- AAJI Award TAA ke-26 (Best Senior Producer Peringkat ke V yang diterima tanggal 27 Juni 2013)

2013 - ASN Champion

- ASN Premier
- MDRT ke III

2014 - Member MDRT 2014

MOTTO : “NEVER GIVE UP-Karena Kesuksesan adalah Proses”



Pranoto Lisa
Ingawati

Thanks God, akhirnya saya dapat mencapai MDRT untuk ke tiga kalinya pada tahun ini. Hal ini merupakan suatu kebanggaan besar dalam karier saya di bidang asuransi. Semula saya tidak terlalu mengerti akan perlunya mencapai predikat MDRT. Tetapi ibarat seperti seorang olahragawan adalah suatu KEBANGGAAN dan ANUGRAH kalau kita mampu menjadi peserta dalam OLYMPIADE.

Untuk tahun ini prestasi yang saya dapatkan:

1. ABC Winner
2. MDRT
5. Premier
6. MDIT

Semua penghargaan yang dapat saya raih saat ini merupakan ANUGRAH dan BERKAT dari Tuhan.



Segala Pekerjaan yang kita lakukan dengan sepenuh hati dan suka cita pasti akan membawa hasil yang LUAR BIASA. Background saya sebelumnya adalah seorang karyawan Bank swasta selama 14 tahun. Setelah Saya Resign dan memutuskan pilihan untuk menjadi Agen Asuransi, maka saya harus BERTANGGUNG JAWAB dengan keputusan saya ini, karena saya tidak mau menjadi agen yang biasa, tetapi saya dengan DO THE BEST akan menjadi agent yang LUAR BIASA.

Menjadi seorang agen asuransi adalah suatu pekerjaan yang tidak biasa, pekerjaan ini sangat luar biasa karna saya belajar bukan hanya untuk bekerja, tetapi saya juga belajar untuk MELAYANI dan MEMBANTU

SESAMA. Saat kita MENABUR pasti pada saat nya nanti kita akan MENUAI, dan saya merasa sangat DIBERKATI serta MEMBERKATI dalam pekerjaan ini.

Tak lupa saya mengucapkan trimakasih kepada orang-orang yang telah memberi support kepada saya atas semua pencapaian ini, baik kepada KELUARGA TERCINTA, PT Allianz, Segenap MENTOR, LEADERS, TEAM, para NASABAH, Admin juga TEMAN-TEMAN semua.

Akhir kata untuk semua agen asuransi, mari kita memberikan yang TERBAIK atas semua hal yang sudah Tuhan PERCAYAKAN kepada kita, dan percayalah pasti Tuhan akan MENUNTUN kita mendapatkan hasil TERBAIK untuk orang-orang yang kita cintai. Karna jika kita melakukan apa yang menjadi bagian kita, maka Tuhan akan melakukan apa yang menjadi bagianNya

Reward yang telah dicapai :

- 2007 : BMW Silver Korea
- 2009 : BMW Double Silver Shangrila , Billion Agency, Promosi BD
- 2010 : BMW Silver Double Star Cruise, billion agency
- 2011 : Silver Hongkong Macaw , ASN Gold Barcelona
- 2012 : ASN Champion Bangkok , MDRT
- 2013 : ABC Winner , MDRT, Champion kategori BP, Billion Agency, Double Premium, MDIT 2nd
- 2014 Member MDRT 2014



“ Saya harus menjadikan diri saya bermanfaat bagi semuanya ”



Puji syukur dan terima kasih kepada Tuhan Yang Maha Esa atas karuniaNya. Tahun 2011 saya mulai bergabung di Asuransi Jiwa Allianz Life Indonesia dan 2 tahun berturut-turut saya bisa mencapai MDRT.

Motto saya : “ Saya harus menjadikan diri saya bermanfaat bagi semuanya ”

Prestasi yang saya raih :

2012 - ASN CHAMPION CLUB BANGKOK
2013 - ASN PREMIER WEST EUROPE
- MDRT
2014 - Member MDRT 2014

R.RR. Sri Tuti



Ratna
Kushestiningsih

Memohon kepadanya sepenuh hati,bekerja sepenuh hati dengan penuh keyakinan, serta visualisasi bahwa Goal kita telah terjadi.

Selanjutnya serahkan kepada Allah SWT. Bingkisan indah sudah dipersiapkan untuk kita.

Sharing Idea:

- Berprasangka baik terhadap Allah SWT, diri sendiri dan orang lain.
- Berani bermimpi, bermimpilah selalu untuk menjadi "SUKSES".
- Komitment terhadap "Goal" ,tidak ada kompromi.
- Konsisten & disiplin dalam menjalankan "Siklus Sales".
- Belajar dari Figur Leader yang sukses dalam bisnis asuransi.
- Bersyukur atas tiap langkah yang kita hadapi.

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

- 2008 - Promosi BDM
2009 - BMW Shangrilla China
2010 - 1st MDRT
 - BMW Goal Coast Sydney
 - BMW Star Cruise
2011 - ASN Champion Silver Hongkong - Macau
 - ASN Champion Gold Barcelona
2012 - 2nd MDRT
2014 Member MDRT 2014



“ Jadilah Diri Sendiri Yang Bijaksana dan Berdedikasi Untuk Banyak Orang ”



Ratna Kusuma Dewi

Untuk menjadi sukses tidak dibutuhkan teori yang kosong atau muluk-muluk, kuncinya hanya rajin, tekun, mau belajar (menikmati prosesnya) dan bersyukur (Berserah kepada Tuhan). Dalam perjalanan hidup kita apapun yang terjadi tetaplah hadapi dengan bijaksana dan harus bersabar. Mungkin, dalam bisnis ini waktu kita memulai, banyak orang menilai bahwa bisnis ini tidak mempunyai masa depan. Nah untuk itu, kita harus membuktikan bahwa bisnis ini adalah bisnis yang sangat menyenangkan dan sangat cerah masa depannya. Keberhasilan kita sangat ditentukan oleh tekad yang kuat, motivasi terdalam (Impian kita).

Yang saya dapatkan dari bisnis ini terutama, saya bisa menggunakan hidup saya untuk membantu banyak orang, membanggakan keluarga dan melakukan kebajikan. Menjadi orang yang sukses itu memang tidak gampang, saya pun mengalami kesulitannya akan tetapi dengan kemauan yang keras dan usaha yang terbaik, saya yakin anda pasti bisa. Begitulah motivasi, kunci dan jalan kehidupan karir saya, semoga anda dapat membuat perjalanan karir yang hebat di dalam bisnis ini dan apapun yang anda impikan raihlah dengan cepat karena orang-orang yang kita sayangi tidak bisa menunggu keberhasilan kita.



Prestasi yang saya peroleh selama di bisnis ini sebagai berikut :

- 2009 BMW (Buss Marathon Winner)
Platinum Paris
- The 3th Top Agent by ALP (Annual Life Premium)
- The 6 th Winner FC CAO Challenge ,
- 2010 BMW Silver Star Cruise Virgo
- ASN Double Gold Turki
- 2011 ASN Silver Macau-Hongkong
- MDRT (Million Dollar Round Table)
- 2012 ASN Champion Thailand
- MDRT (Million Dollar Round Table)
- 2013 ASN Premier Any Where you want
You may go
- MDRT (Million Dollar Round Table)
- 2014 Member MDRT 2014



“ Jadilah Diri Sendiri Yang Bijaksana dan Berdedikasi Untuk Banyak Orang ”



Ratna Mariana Ry

Trimakasih saya panjatkan kehadiran Allah SWT yang senantiasa memberikan kesehatan, rezeki dan berkah yang melimpah kepada kami sekeluarga dan orang-orang yang saya sayangi. Saya sangat bersyukur, bisa berada di tengah-tengah orang-orang terbaik di industry asuransi. Pencapaian MDRT merupakan bukti bahwa kita berada diantara 1 % praktisi asuransi jiwa dan jasa keuangan yang terbaik di dunia.

Mengapa penting sebagai seorang MDRT,
Menjadi anggota MDRT adalah tentang menjadi diri anda seutuhnya, tidak hanya secara professional, tetapi diseluruh aspek kehidupan (**The Whole Person Concept**)



What are the benefits of MDRT membership?

1. MDRT let me reach the top, is not only helping to keep me there, but I'm also learning how to reach even higher levels
2. Networking, ideas from peers, lasting friendships and increased productivity are just a few of the benefits.

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz :

- 2005 bergabung di PT Asuransi Allianz Life Indonesia
2006 - Bronze Producer
2007 - Silver Producer Langkawi – Kuala Lumpur
2008 - Silver Producer Hongkong - Macau
2009 - MDRT 1st
Gold Producer
Gold Leader – Umroh
2010 - Gold Producer – Amsterdam, Belgia, Pari
2011 - MDRT 2nd
Gold Producer – Hongkong – Macau
Gold Producer – Barcelona
MDIT (Million Dollar Income Team)
2012 - MDRT 3rd
- MDIT (Million Dollar Income Team)
- Champion – Bangkok
2013 - MDRT 4th
- Premiere - LONDON
2014 - Member MDRT 2014

“ Trust Him....Dreams Do Come True ”



Ratna Noviana

Masa silam...tak akan pernah terlupakan dan tidak bisa dihapuskan atau diganti sesuai yang kita inginkan.Semuanya sudah berjalan sesuai yang digariskan oleh Tuhan, dan sudah menjadi kenangan yang tak terlupakan, baik manis maupun pahit kenangan itu.

Saya yang dilahirkan di Semarang , pada 21 November 1961, diberi Nama : Ong Kiem Giok kedua Dari 4 orang ber saudara. Setelah usia 13 tahun, saya berganti Nama : Ratna Noviana Karena saat itu diharuskan mempunyai Nama Indonesia dan untuk urusan sekolah supaya tidak dipersulit pada zaman itu.

Masa kecil saya, tidak banyak yang kami ingat untuk kebahagiaan bersama keluarga, Karena saya ditinggalkan oleh papa saya (meninggal usia 36 tahun) pada saat saya usia 5 tahun, dan adik yang paling kecil masih usia 15 bulan. Tidak banyak dalam ingatan saya mempunyai kenangan bersama papa, hanya masih tersisa terakhir di kamar jenazah , saya Selalu minta ke papa sepatu merah. Itu pun Setiap acara keluarga, jika berkumpul dengan keluarga yang tua2 Selalu menanyakan, ini anak yang dulu minta sepatu merah sama papanya, jadi itulah terakhir kenangan saya.

Dari kejadian itu , disini membentuk trauma dalam hidup saya , bahwa seorang wanita tidak boleh hanya menjadi ibu Rumah tangga saja,tanpa punya kegiatan dan penghasilan yang membuat secara paksa dalam diri saya melihat kenyataan hidup, mama saya hanya mengurus anak masih kecil - kecil 4 orang , tidak bisa meninggalkan anak untuk bekerja, Karena tidak Ada yang mengurus, uang pun tak punya, akhirnya kembali ke Rumah nenek saya yang kebetulan mempunyai pabrik tahu, disitu saya dibesarkan dan hingga saya lulus kuliah jurusan Accounting. Saya hanya mempunyai impian bisa Cepat cari uang dan bekerja dikantor saya tidak punya impian lain.

SAATNYA HARUS MANDIRI

Karena perjuangan hidup yang cukup mandiri didalam diri saya, Setelah lulus kuliah saya berusaha sendiri tanpa bantuan orang lain, mencari pekerjaan dengan gaji pertama yang saya terima sebesar Rp. 75.000,- ditahun 1984 di Jogja.

Karena saya lihat penderitaan mama , disitu saya sudah merasa ingin menghidupi mama saya, dengan kirim wesel sebesar Rp. 30.000,- Setiap bulan, walaupun kekurangan untuk biaya hidup di Jogja, tapi itu merasa satu kebanggaan dalam hidup saya

Hidup saya saat itu tak pernah punya mimpi, yang ada bisa cukup untuk hidup saja. Setelah selesai ijazah ditangan barulah perjuangan hidup pindah ke Jakarta dan singkat kata sampai dapat pekerjaan yg lumayan di perusahaan Baja import tahun 1985 dengan gaji Sarjana Rp. 200.000,-/bulan sampai 10 tahun kemudian menjadi Rp.1.000.000,-/bulan ,tahun 1995 keluar dari pekerjaan itu dikarenakan harus mengurus anak karena suster yang merawat harus berhenti bekerja untuk menikah.

Merasa tidak bisa dirumah berdiam diri tanpa penghasilan, hanya 3 bulan dirumah langsung bekerja lagi di tahun 1995 dengan posisi bagus selain Direktur cabang motor Honda , saya memegang posisi lain Sebagai Finance Manager Automotive. Dikarenakan masa krismon tahun 1998 karena sdh tidak ada penjualan lagi dan perusahaan bangkrut saya di PHK. Setelah di PHK menjadikan saya semakin mengalami kehidupan keras. Saya berbisnis dengan pengalaman sebelumnya, saya berani nekad jalankan penjualan mobil duty free (Mercedes , BMW dan Toyota Crown) dan nomor platnya yang bergaul dengan semuanya laki – laki jarang perempuan yg menjalankan bisnis ini, Hingga akhirnya tidak dapat lagi izin mobil duty free dari pemerintah, saya berpindah menjadi pedagang sepatu sport dan baju - baju fitness dari satu tempat fitness ke tempat fitness lainnya, ketemu dengan para

artis langganan dari stasiun TV sampai salon langganan mereka. Akhirnya berpindah lagi dengan impian punya tempat fitness , saya buka di Polda Metro Jaya (Kerja sama Polda), ternyata mengalami penipuan dan tidak berjalan mulus, karena lokasi steril gedung Narkoba yang baru dibangun dalam 1 area gedung fitness , akhirnya ditutup juga

Nah disinilah awal langkah, yang tanpa sengaja dan yang saya tidak sukai awalnya pada tahun 2005 di bulan September saya merasa terpaksa untuk mengikuti training, yang dianjurkan oleh kakak kelas kuliah (ex President Director Bank Bali), biasanya Selalu tidak bisa diam, sekarang harus duduk lama mengikuti training sampai rasanya kepala pusing setiap mengikuti training dan karena butuh uang untuk menghidupi anak-anak, maka saya jalankan bisnis di Asuransi Jiwa sehingga naik posisi sampai Unit Manager, Setelah beberapa waktu keadaan bisnis dan suasana kantor tidak menyenangkan, saya di ajak bertemu dengan Liem Lie Sia... yang akhirnya saya terhipnotis dengan cerita kisah suksesnya. Maka saya memutuskan untuk pindah ke Allianz pada bulan Maret 2010. Dan memulai bisnis dari Life Insurance,Corporate Insurance hingga General Insurance.



Awalnya saya hanya terfokus untuk life insurance saja, dengan waktu berjalan saya menjalankan untuk corporate, ternyata dari sini saya terbuka mata saya, dengan tanpa modal bisa menjalankan bisnis ini bisa sekali sharing bisa mendapatkan income 1/2 Milyard? Woow...keren banget. Darimana bisa mendapatkan income sebesar itu ? jika menjadi karyawan sampai kapan harus menunggu ?

Disinilah mulai membuat mimpi - mimpi yang ingin dicapai dengan pencapaian yang tidak pernah terpikirkan.
Mulai dari hasil bisnis di Allianz ini menjadikan mimpi - mimpi saya menjadi

kenyataan hingga saya dapat merenovasi rumah, dan mewujudkan impian punya mobil baru secara tunai serta dapat membahagiakan anak - anak saya.



Ada pun banyak acara2 yang saya ikuti Dari Allianz :

23 Maret 2010	Acara bersama Gala Dinner Allianz di Hotel Mulia
28 Sept. 2010	BMW Silver Star Cruise Virgo Singapore-Langkawi Malaysia - Phuket Thailand
6 May. 2011	Allianz Awards Night di Genting Malaysia
3 Febuary 2013	Allianz Awards Night di Bali - Sanur Paradise Hotel
14 May 2014	Allianz Awards Night di Ritz-Carlton , Pacific Place Jakarta
27 May 2014	Trip Allianz ke Jepang
8 Juny 2014	MDRT 2014 di Toronto-Canada

Akhirnya saya mencapai pencapaian MDRT yang pertama kalinya di tahun 2013 ini dan saya akan mengikuti Annual Meeting MDRT Toronto 8 -11 Juny 2014. Merupakan kebahagiaan tersendiri buat saya. Dan sebelum menghadiri Annual meeting MDRT ini saya juga melakukan perjalanan gratis ke Jepang bersama keluarga dan teman - teman di Allianz Star Network.

Dreams Do Come True , dengan mencapai MDRT kehidupan pun ikut berubah dan saya dapat merencanakan mimpi-mimpi lainnya yang lebih hebat... dan tentunya akan lebih beserangat dalam berbisnis di Allianz.

Go to Next MDRT 2015 New Orleans... YES I CAN!!!
Thanks Allianz

“ DREAMS – BELIEVE – PLAN - ACTION ”



Ria Ekawati

Tak terasa ini adalah MDRT ke-2 yang saya peroleh dalam 2,5 th saya bergabung dengan Allianz.

So Grateful itulah yang saya rasakan ^_^ Oktober 2011 saya memutuskan berkarya sepenuhnya di Allianz dengan tujuan mengurus keluarga sambil tetap mendapatkan penghasilan yang “cukup”

DREAMS – BELIEVE – PLAN - ACTION

Itulah prinsip yang saya terapkan saat memulai bisnis ini.

Dreams à dengan impian bahwa saya akan memiliki kebebasan waktu dan financial dalam waktu singkat itulah saya memantapkan kaki melangkah dalam bisnis Allianz.

Believe à dengan kepercayaan Tuhan akan memberkati setiap usaha yang kita lakukan dengan sungguh-sungguh dan tulus dalam membantu orang lain. Maka saya akan berhasil dalam bisnis ini.

Plan à dengan kepercayaan itulah saya menyusun rencana kerja tahun pertama adalah mencapai MDRT dan promosi BM. Dilanjutkan dengan promosi BD di tahun berikutnya.

Action à lakukan dengan pantang menyerah walau menghadapi penolakan ditahap awal, melakukan review atas setiap prospekan dan melakukan perbaikan atas kekurangan yang dilakukan. Itulah yang mengantarkan saya mendapatkan closing-closing berikutnya.

Saya bersyukur memiliki keluarga dan pemimpin yang sangat mendukung dan memberikan dukungan yang terus menerus untuk mencapai impian saya.

Kesuksesan yang diraih di Allianz :

- 2011 - ASN Gold Barcelona
 - ASN Silver Hongkong-Macau
- 2012 - 1 st MDRT Qualifier
 - ASN Champion Club Bangkok
- 2013 - 2 nd MDRT Qualifier
 - ASN Premier Club 2013
- Member MDRT 2014



“ Begin with the end in mind ”



Risa Elga Cozali

Memulai dengan pemikiran sederhana - mencari sumber penghasilan yang bisa membantu keluarga dan memberikan kebebasan untuk memilih, Icha selalu berpegang pada prinsip "memulai dengan hasil akhir di pikiran" atau "begin with the end in mind".

"Saya selalu berpikir ujungnya mau kemana nih, dan terus semua yang saya kerjakan bertujuan dengan pencapaian hasil akhir itu. Kalau hasil akhir jelas, tinggal kerjanya aja" demikian dari Icha.

"Buat saya, ada 2 tahap yang harus kita lalui. Pertama kita membangun bisnis kita dan menjadi contoh buat tim. Tahap kedua saat kita menjadi Leader, dan disinilah kita berkembang menjadi manusia yang seutuhnya"

Dan salah satu hasil akhir yang penting adalah mencapai MDRT, dan tidak hanya

menjadi MDRT, tetapi mencapai itu di tahun pertama. Hal ini penting untuk dilakukan sebagai contoh yang penting buat tim, sehingga mereka juga terpacu untuk menghasilkan prestasi yang sama.

Kalau sudah jelas tujuan akhirnya, tinggal kerja dengan pintar, dan menerapkan langkah-langkah yang strategis. Tidak ada itu yang namanya kerja asal, terus mengharapkan hasil. Perlu melakukan langkah-langkah kecil, yang dengan perlahan membangun fondasi bisnis yang solid.

Buat saya, langkah-langkah itu adalah:

1. Merubah mindset dari "sales" menjadi "networking"
2. Belajar : dari buku, mentor dan pertemuan
3. Kerja : bikin daftar nama, presentasi
4. Ajarkan : belajar menjadi Leader



Sebenarnya semudah itu saja kerjanya, tapi tanpa tujuan akhir yang jelas, perjalanan bisa kemana-mana dan lama mencapai tujuannya. Kalau lama mencapai tujuan, hilang fokus dan semangat. Itu adalah musuh utama.

Menjadi seorang Leader merupakan sebuah proses, dan kita harus bersedia untuk belajar, belajar dan terus belajar. Buat saya, sebelum kita menjadi seorang Leader, sukses adalah bagaimana kita mengembangkan diri kita sendiri, dan saat kita menjadi Leader, sukses adalah bagaimana kita mengembangkan orang lain untuk sukses bersama.

Ada quote mengatakan "LONELY AT THE TOP" itulah hasil akhir yang saya tidak ingin kan. Kesukseasan akan menjadi lebih indah dan sangat membahagiakan jika saya bisa membawa team saya berada di puncak kesuksesan bersama. MDRT adalah langkah awal menuju kesuksesan yang saya bangun untuk mencapai hasil akhir yang saya inginkan.

Salam sukses untuk Anda semua.

Riwayat Hidup – Risa Elga Gozali

- Memulai bekerja di Bank Duta selama 2 tahun, terakhir sebagai Account Officer
- 10 tahun di bidang perhotelan, dengan posisi terakhir sebagai Director of Sales and Marketing

- 4 tahun lebih di perusahaan medical assistance
- Membangun bisnis Amway dan mencapai peringkat Emerald dalam 2 tahun
- Mendirikan usaha sendiri di bidang jasa sales hotel, dan masih aktif hingga sampai sekarang



- Mengembangkan, memulai, mengelola dan masih mengoperasikan bisnis retail di bidang aromatherapy dan kerajinan tangan
- Menikah dengan 3 anak, Cinda (18), Kyra (15) dan Jonah (7)

“ IF You Think You Can YOU CAN !!! ”



Rita Ventarini

Saya sangat percaya dengan slogan ini: IF You Think You Can YOU CAN !!! Menurut saya untuk mencapai suatu target yang kita inginkan kita harus berpikir kita pasti bisa, karena dalam kehidupan hanya ada 2 pilihan: mau atau tidak mau bukan bisa atau tidak bisa, semua orang pasti bisa kalau mau. Dengan slogan ini saya praktikan dalam mengembangkan agency saya dan dalam 7 tahun di Allianz saya mempunyai: 20 BD & 50 BM. Pola pikir keyakinan ini pun saya camkan dalam hati saya, bahwa saya tetap bertahan dan terus bertahan dalam bisnis asuransi ini hingga kini. Berbagai pengalaman pun telah saya lewatkkan dengan berbagai skala keberhasilan yang pernah saya rasakan. Dengan semangat pola pikir "If you think you can... you can" bahwa bila kita yakin dengan apa yang kita mimpiakan maka impian itu akan tercapai.



Kesuksesan yang pernah diraih:

- 2005 - Top 3 Group by ALP & Cases
 - Final Sprint to
 - Allianz Arena, Germany
 - Promote 1BM
- 2006 - Top 3 Group by ALP & Cases
 - Promote 1BM
- 2007 - Top 5 Group by ALP & Cases
 - Promote 1BM



- 2008 - BMW Gold (Italy)
 - BMW Silver (Bangkok)
 - Billin Agency
 - Promote 2BM
- 2010 - BMW Gold (Gold Coast)
 - BMW Silver (Virgo Cruise)
 - Billion Agency
 - Promote 2BM
- 2011 - MDRT
 - ASN Silver (Hongkong/Macau)
 - Billion Agency
 - Promote 3BM
- 2012 - MDIT
 - MDRT
 - ASN Billion Producer Club
 - ASN Premier (Hawaii)
 - ASN Champion (Bangkok)
 - Billion Agency
 - Promote 3BM
- 2014 - Member MDRT 2014



Roben

Untuk mencapai suatu kesuksesan dibutuhkan sebuah kendaraan yang dilapisi baja dan tahan terhadap segala cuaca yang disebut "Komitmen". Kendaraan tersebut juga dilengkapi dengan mesin yang terus menerus menyala dan tidak akan pernah berhenti sebelum mencapai tujuan, ini namanya "persistensi" untuk menggerakkan mesin tersebut tentu membutuhkan bahan bakar, yaitu "Cinta".

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

- 2008 - Top FC by Cases
 - Top FC by ALP
 - BMW Silver Bangkok
 - BMW Gold Italy
 - Promote to BDM
- 2009 - BMW GOLD SHANGRILA 2009
 - BMW PLATINUM PARIS 2009
 - BILLION AGENTCY 2009
 - TOP 5 BDM 2009
 - MDRT 1st year 2010
 - PROMOTE TO BDD 2010
- 2010 - BMW SILVER VIRGO CRUISE 2010
 - BMW GOLD GOLD COAST SIDNEY 2010
 - BMW PLATINUM LOS ANGELES 2010
 - BILLION AGENTCY 2010
- 2014 - Member MDRT 2014



Rosiana R. Agustin

Kesuksesan yang pernah diraih :

- 2010 - Rookie Club @ Star Agency
- Champion Club - Trip Umroh
- 2011 - Champion Club - Trip Macau - Hong Kong
- 2012 - Champion Club - Trip Bangkok
- 2013 - MDRT Qualifier
- Achiever Club
- 2014 - Member MDRT 2014





Rospita Sitorus

Saya bersyukur bisa masuk kedunia asuransi, karena merasa inilah pelayanan yang Tuhan kasih dalam hidup saya. Bukan hanya sekedar materi yang didapat tetapi juga kepuasan batin yang tidak dapat dibayar dengan apapun, ketika saya dapat membantu sebuah keluarga disaat mereka sedang mengalami resiko. ..bersyukur juga buat kemurahan Tuhan dimana tahun 2013 adalah MDRT saya yang ke 4. Cita-cita atau tujuan hidup ini hanya bisa diraih jika kita memiliki motivasi yang kuat dalam diri kita. Tanpa motivasi apapun, suit sekali untuk menggapai apa yang kita cita-citakan. Tapi tak dapat dipungkiri, memang cukup sulit membangun motivasi didalam diri sendiri. padahal banyak hal sesungguhnya yang dapat dilakukan untuk menumbuhkan motivasi tersebut. Misalnya; motivasi untuk menyenangkan ortu, bosan hidup susah, dsb. Jadi teman-teman miliki motivasi yang kuat, maka kesuksesan akan menjadi milik anda!!

Kesuksesan yang pernah diraih :

- 2009 - CHAMPION CLUB SILVER PRODUCER SINGAPUR-CHINA
 - AREC CENTURION TOP 2
- 2010 - MDRT 1
- 2011 - MDRT 2
 - AREC CENTURION TOP 2
 - CHAMPION CLUB SILVER DOUBLE HONGKONG MACAU
- 2012 - MDRT 3
 - AREC CENTURION TOP 5
 - CHAMPION CLUB SILVER BANGKOK
- 2013 - MDRT 4
 - ACHIEVER BANGKOK
 - AREC CENTURION
- 2014 - Member MDRT 2014





Rr. Sekar Dewi

Puji Syukur saya panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberi kesempatan dan peluang yang sangat besar untuk menjalankan dan menekuni bisnis di Industri Asuransi.Kepada suami saya yang tercinta Rinaldi Rais dan kedua putra putri ku Sheilla dan Sergie yang sudah memberi support dan inspirasi yang besar saya ucapan terima kasih karena dengan pengertian dan doa dari mereka saya meraih sukses dibisnis ini. Dalam kesempatan ini tidak lupa saya memberi penghargaan yg besar kepada Leader saya Ibu Ranny, Kei, Mona dan team GA yg banyak membantu dan men support saya untuk terus belajar dan belajar.Alhamdulillah saya dapat mencapai MDRT di tahun 2014, suatu kebanggaan bagi saya menjadi salah satu dari sekian banyak tenaga asuransi yang diakui dunia (worldwide known)"Intelligence is not the determinant of success, but hard work is the real determinant of your success"

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz :

- 2011 - Promote Business Manager
 - Allianz Star Network Silver Champion Macau - Hongkong
- 2012 - Allianz Champion Club
 - Bangkok Thailand.
- Promote Senior Business Manager
- 2013 MDRT, Toronto – Canada
- 2014 - Member MDRT 2014



“ Benchmark, Awareness, Positioning, Maintaining, Perceived Quality, Customer Loyalty, Self-Motivated & Team-Motivated ”



Rudy Setiawan

Persaingan dunia Asuransi yang semakin ketat mendorong saya untuk lebih mencari “pembeda” di benak nasabah.

Salah satu cara untuk “meyakinkan” nasabah adalah selalu memperbarui pengetahuan baik dengan cara pembandingan dengan perusahaan asuransi lain / kompetitor & selalu “update” tentang informasi dan produk-produk Allianz. Dengan dasar pengetahuan itu, akan memberi kepercayaan diri yang lebih, dalam menawarkan asuransi ke calon nasabah potensial, yang secara tidak langsung, akan “memposisikan saya” di benak calon nasabah. Jadi, jika nasabah pada saat itu, belum tertarik dengan penawaran saya, tidak menutup kemungkinan pada lain waktu pada saat calon nasabah itu membutuhkan asuransi, akan “ingat” dan langsung menghubungi saya.

Proses untuk mendapatkan loyalitas dari nasabah, tidak cukup sampai disini, setelah mendapatkan nasabah, saya harus tetap “menjaga” nasabah tersebut dengan memberikan pelayanan dan kualitas dengan cara mengutamakan permintaan nasabah.

Menjaga hubungan baik dengan nasabah, secara tidak langsung akan membuka peluang lain bagi saya, dengan memberikan referensi calon nasabah potensial lainnya.

Selalu memotivasi diri, secara tidak langsung akan memotivasi team. Sadar maupun tidak, hal ini akan memberikan energi positif yang menumbuhkan suasana kerja yang kondusif, satu visi untuk kemajuan bersama, sehingga dapat menghasilkan ide-ide segar dalam menjalankan bisnis ini.



So, Be Motivated, Keep Learning, and Confidence on What You Do

Prestasi di Allianz:

- MDRT, C.O.T
- Billionaire Income
- Billionaire Producer
- Winner Champion (Bangkok)
- Premier Club 2013
- Member MDRT 2014





Santi Febianti

Tidak terasa sudah 8 kali saya menjadi anggota MDRT selama 13 tahun menjalani bisnis asuransi ini. Ini semua karena anugerah Tuhan, Dia membuka jalan dan memberi kemampuan kepada saya. Saya masih ingat betapa susahnya memulai bisnis asuransi di tahun-tahun awal, namun karena iman dan ketekunan saya bisa menjadi MDRT termuda di Indonesia pada tahun 1999, dan terus memperpanjang keanggotaan saya, yaitu th 2000, 2002, 2005, 2007, 2008, 2009, dan yang terakhir 2010. Sekali lagi ini adalah berkat Tuhan, yang membuat saya terus bisa mempertahankannya.

MDRT sangat menginspirasi saya untuk berbagi, menginspirasi dan memotivasi orang-orang di sekitar saya. Bagi teman-teman sesama agen yang belum pernah menjadi anggota MDRT, berjuanglah untuk mencapainya. Somehow, semangat dan etos kerja dari MDRT itu akan mempengaruhi cara kita melihat dan menjalankan, bukan hanya bisnis asuransi namun hidup kita secara keseluruhan.

Saya bisa mengatakan ini karena saya sudah berkali-kali pergi ke acara Annual Meeting MDRT dan tidak pernah sekalipun saya menyesal. Semua tokoh yang berbicara adalah tokoh-tokoh yang sudah menjalankan hidup ini dengan maksimal walaupun mereka terlahir dengan situasi atau kondisi yang tidak mendukung. Sungguh suatu perjuangan yang mengharukan dan menginspirasi saya untuk bisa melakukan lebih banyak hal lagi.

Tidak ada sejata rahasia untuk bisa berhasil mencapai impian kita. Kalau saya bisa menyimpulkan apa yang selama ini saya kerjakan, itu semuanya terangkum dalam 3P di bawah ini:

1. PURPOSE

Saya memiliki tujuan yang jelas dan pasti dalam menjalankan bisnis asuransi dan juga dalam hidup saya. Dengan mengetahui tujuan, saya bisa menetapkan batasan (track) yang jelas, sehingga saya tahu apakah saya masih di dalam jalur atau sudah melenceng keluar. Batasan itu misalnya seperti goal setting, jangka waktu kontes dari Allianz, promotion, dream book, dll. Goal saya yang pertama waktu itu adalah menjadi MDRT termuda dan saya mencapainya. Di luar asuransi, saya memiliki goal untuk membantu pendidikan adik saya hingga ke luar negeri, itu pun bisa saya raih. Saya memimpikan hidup dalam kebebasan waktu dan keuangan, sanggup mengelola berkat yang diberikan dengan bertanggung jawab dan tanpa beban hutang dan saya bersuka cita karena saat ini saya bisa mengalaminya.

2. POTENTIAL

Kita tahu setiap orang lahir dengan kelebihan dan kekurangan namun sering kali secara sadar maupun tidak, kebanyakan dari kita lebih fokus pada kekurangan daripada kelebihan. Saya memulai bisnis ini dengan sangat kekurangan, yaitu tidak memiliki kenalan di Jakarta dan tidak juga punya pengalaman bekerja. Namun 1 hal yang

membuat saya tetap optimis adalah karena saya tahu Tuhan menyertai saya dan saya tahu kelebihan saya dan tidak pernah saya membandingkan diri saya dengan orang lain. Saya belajar dari orang-orang hebat namun saya tidak membiarkan saya terintimidasi dengan kehebatan mereka. Karenanya saya tetap melaju karena hanya hal-hal positif yang saya biarkan masuk dalam pikiran saya dan tidak membiarkan kekurangan menjadi alasan kegagalan saya.. To God all the glory.

Ibu Liem Lie Sia, dan semua teman-teman MDRT dan ASN. Saya juga banyak sekali dibantu oleh management Allianz yang sangat berdedikasi dalam melakukan pekerjaannya, sehingga membuat saya semangat untuk terus berkarya. Dan dalam masa-masa dalam konflik, setiap kali saya juga merasakan Tuhan memudahkan jalan saya dan memberikan saya damai sejahtera. Karenanya pilihlah partner kerja yang sesuai dan yang bisa memotivasi Anda untuk mencapai impian Anda.



3. PARTNERSHIP

Sukses adalah impian semua orang, namun sukses sendirian bukanlah impian yang indah. Saya ingin kesuksesan saya adalah kebahagian semua orang, menjadi berkat untuk banyak orang dan adalah karena bantuan dari orang lain juga. Tuhan telah memberikan mentor-mentor yang luar biasa, seperti suami saya tercinta, leader saya, Pak Richard Karyadi, mentor saya,



Sari Dewi

Bangunan yang kokoh bertingkat dan mewah membutuhkan design dan struktur yang jelas. Untuk menjadi pengalian tersebut membutuhkan pengalian yang dalam, pondasi yang kuat dan tahap-tahap proses yang sukar. Sehingga kelihatan bentuk bangunan dan belumlaha juga selesai, masih membutuhkan finishing dan yang paling penting adalah bagaimana perawatan bagi orang orang yang tinggal di dalam tersebut sehingga rumah ini tidak hanya kelihatan besar dan kokoh, tetapi juga mewah dan menarik!



Bagi saya bisnis life insurance ini juga sama, untuk mencapai sebuah kesuksesan yang harus jelas tujuan kita apa, siap masuk dalam proses yang lebih sukar dan setelah tercapai tidak hanya berakhir sampai disana, tetapi yang lebih sukar lagi adalah bagaimana kita harus memelihara yang jauh lebih baik dan tetap semangat!!

Terimakasih untuk ALLIANZ dan leader-leader, para nasabah yang sudah mendukung dan memberikan kesempatan kepada saya sehingga bisa membawa saya ke tahap yang lebih dewasa dalam bisnis ini.

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

2009 - Top Agent Final Sprint (CAO)

- Top Agent by Case
- First Runner UP-ALP
- BMW Silver Allianz – China
- BMW Gold Allianz – Paris

2010 - BMW Silver Qualifier - Star Cruise

- BMW Gold Qualifer - Turki
- MDRT

2011 - ASN Silver Qualifier – Hong Kong - Macau

- ASN Gold Qualifier – Barcelona
- MDRT

2011 - ASN Premier Club 2012

- ASN Campion Club 2012
- MDRT

2014 - Member MDRT 2014



“ Cinta Dan Kasih Sayang ”



Sawiyati

Terima kasih kepada Allah SWT yg telah memberikan cinta dan kasih sayangnya kepada saya sehingga membuat kehidupan saya menjadi lebih baik. Cinta dan kasih sayangNya menginspirasi saya untuk bisa berbagi dengan sesama. "CINTA DAN KASIH SAYANG" satu kata yang akan selalu ada dalam gerak langkah saya, di dalam bisnis ini tidak gampang untuk menjadi yang terbaik jika kita tidak punya rasa cinta, banyak sekali tantangan dan hambatan tapi dengan mempunyai rasa cinta kasih sayang kepada siapapun dan berpikir positif semua akan berjalan dengan mudah dan membantu mewujudkan impian saya.

Di bisnis ini saya melakukan dengan cinta dan kasih sayang, rezeki akan datang jika kita banyak teman dan kenalan. Dengan silaturahmi hubungan baik dan rasa cinta yang tulus membuat saya dengan mudah mendapatkan kemudahan dalam pekerjaan saya.

Cinta dan kasih sayang saya awali di dalam kehidupan rumah tangga saya, cinta

suami dan anak-anak saya membuat saya semakin percaya diri dan bisa membawa cinta-cinta kepada orang lain yang bisa mendatangkan kebaikan dalam usaha saya. ASN telah mengajarkan saya kebersamaan, bersama team saya, leader-leader saya dan teman-teman yang selalu ada bersama saya, cinta dan kasih sayang membuat segalanya mudah.

Terima kasih untuk semua..untuk keluarga besar saya dan keluarga bahagia saya, suami dan anak-anak saya tercinta.
LAKUKAN DENGAN CINTA MAKA SEGALANYA MENJADI MUDAH



Kesuksesan yang pernah diraih selama di ALLIANZ :

- 2010 : PROMOTION SALES MANAGER
- 2011 : ASN SILVER QUALIFIER SINGAPORE - CHINA
- 2012 : ASN CHAMPION CLUB HONGKONG - MACAU, ASN CEO CHALLANGE
- 2013 : PROMOTION BUSINESS DIRECTOR, ASN CHAMPION CLUB - BANGKOK (THAILAND), MDRT
- 2014 : ASN PREMIER CLUB - PARIS (PRANCIS), TOP 3 SHARIA PERSONAL PRODUSER, MDRT
Member MDRT 2014

“ Acitivity - Positive Thinking - Keep Spirit High & Quality Service To All Client ”



Seksiati Aisyah

KARIR :

1999 - FINANCIAL CONSULTANT
2002 - UNIT MANAGER
2004 - ASSISTANT BRANCH MANAGER
2006 - AGENCY MANAGER
2011 - BUSINESS DIRECTOR up to NOW

Cita-cita : Pelayanan Total KPD Seluruh Nasabah INDIVIDUAL & CORPROATE. Serta Masyarakat yang memerlukan. Kesejahteraan, Kebahagiaan Orangtua, Keluarga Besar & TEAMWORK, Ber HAJI BERSAMA SUAMI, TAWAKAL KEPADA ALLAH YANG PUENUH RAHMAN & RAHIM. Amiiiiin YRA.

Prestasi selama di PT. Asuransi Allianz Life Indonesia

2007 - BRONZE CLUB
2010 - CHAMPION CLUB - UMROH
2012 - MDRT QUALIFIER
2013 - MDRT QUAOIFER
2014 - BANKOK ACHIEVER
- Member MDRT 2014





Shanty Widjaja

Yes!!! MDRT untuk kedua kalinya dan berhasil mencapai premier club di 2013.

Saya sangat bersyukur pada Tuhan dan juga keluarga saya yang telah mendukung saya di bisnis ini. Terutama kepada my leader, my role model and my lovely mother, Khoe Jun Tju yang selalu menjadi panutan bagi saya untuk lebih maju lagi di tahun ini.

Planning before action... Itulah kunci kesuksesan saya di 2013. Karena bisnis kita yang luar biasa ini, kita dapat mengatur strategi dan waktu kita untuk meraih apa yang kita ingin capai.

Di awal tahun 2014 ini saya mendapatkan anugerah seorang putri kecil yang melengkapi kebahagiaan keluarga saya. Di tengah kesibukan memiliki new baby,



saya yakin saya tetap bisa mempertahankan MDRT saya, tanpa meninggalkan tanggung jawab saya sebagai seorang isteri dan ibu dari kedua anak saya.

God bless us! God bless ASN...



Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz:

- 2009 - BMW Gold (Shangrila – China)
- 2010 - BMW Silver (Star Cruise Virgo – Singapore, Phuket, Langkawi)
 - BMW Gold (Istanbul – Turki)
- 2011 - BMW Silver (Macau – HongKong)
 - BMW Gold (Barcelona – Spain)
- 2012 - Champion Club (Bangkok – Thailand) & MDRT
- 2013 - Premier Club (West Europe) & MDRT
- 2014 - Member MDRT 2014

“ Little things mean a lot - Chayo!! Never give up and make your dreams come true ”



Shinta Santini
Setyowati

Saya bergabung dengan Allianz Life Indonesia pada November 2013, dalam kurun waktu 1 tahun saya meraih penghargaan MDIT dan COT yang merupakan penghargaan tertinggi di dunia Asuransi.

Seumua pencapaian itu hasil daripada kerja keras dan doa kepada Sang Pencipta. Saya selalu menjadikan Client adalah Raja yang selalu harus di-mantain dengan sepenuh hati, berikan perhatian kecil yang berarti besar. Beri perhatian di hari kelahirannya dan di hari besar. Ingat perhatian kecil berarti besar akan mendatangkan bisnis baru bagi kita.

Sehingga menjadi moto kerja saya “Little things mean a lot”
Chayo!! Never give up and make your dreams come true”

Selamat Bekerja!!



Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz :

- Tahun 2014 :
✓ COT
✓ MDIT
✓ Champion Club
✓ Double Premier Club
✓ Member MDRT 2014



“ If You Can Dream It, You Can Get It ”



Siawarri Siabini

Puji Syukur saya panjatkan kepada Tuhan bisa menjadi member 1% di bidang industry Asuransi, Yaitu MDRT. Ini tahun ke 4 saya mencapai MDRT dan MDIT, semua ini berkat dukungan keluarga, Mentor2, Leader2 dan Teman2, tanpa mereka saya tidak seperti sekarang ini.

Saya orang yang biasa biasa saja, tapi saya punya impian yang luar biasa. Impian saya hanya 1, Yaitu "everything". Saya mau punya kehidupan yang seimbang, antara Spiritual, keluarga, bisnis, Jasmani, mental, sosial dan pengembangan diri.



Satu demi satu impian saya terwujud di bisnis ini, sekolahkan anak ke luar Negeri, Jalan jalan gratis Ke 5 benua Asia, Amerika, Eropa, Africa, Australia, mobil Impian dan Menjadi saluran berkat untuk Orang lain.

Focuss, Persistance, Teachable, Right Mainset dan Big Dream adalah kunci untuk sukses di bisnis ini.

"If You Can Dream It, You Can Get It"

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

- 2006 - BMW Silver Hongkong
 - Promote BM
- 2007 - BMW Platinum Rusia
 - Billion Agency
 - Promote BD
- 2008 - Billion Agency
- 2009 - BMW Gold Shangrilla
 - Billion Agency
 - Half Billion Income
- 2010 - BMW Silver Star Cruise Virgo
 - BMW Gold Coast
 - Top 30 Sydney
 - BMW platinum Los Angeles
 - MDRT
 - Billion Agency
 - 9th Runner Up Top Personal
 - MDIT (Million Dollar income Team)
- 2011 - Champion Hongkong Macau
 - Champion Bp Hongkong Macau
 - Premier Barcelona
 - Billion Agency
 - MDRT
 - MDIT (Million Dollar income Team)
- 2012 - Champion Bangkok
 - Champion BP Bangkok
 - Premier Hawaii
 - Billion Agency
 - MDRT
 - MDIT (Million Dollar income Team)
- 2013 - Billion Agency
 - MDRT
 - Premier
 - MDIT (Million Dollar Income Team) **
- 2014 - Member MDRT 2014





Simon Scorpio

Puji Syukur kepada Tuhan jika Tahun ini saya masih bisa menjadi MDRT. Dan ini adalah MDRT ke 4 saya yang secara berturut turut sejak 2010. Saya bersyukur sekali masih bisa memperthankan nya setiap tahun secara konsisten. harapan saya tahun ini saya harus bisa capai tingkatan yang lebih tinggi lagi yaitu COT. Mudah mudahan saya bisa terus mempertahankan MDRT ini sampai mendapatkan lifetime members... Dan menjadi MDRT adalah sudah harus menjadi kebiasaan dalam hidup saya.. Dengan selalu bisa mendapatkan MDRT maka diharapkan bisnis asuransi saya pun berkembang..

Prestasi yang diraih selama di Allianz :
2005 Final Spirit German
Promotion BDM



- 2006 BMW Silver Hong Kong Promotion BDD
- 2007 BMW Silver Korea
- 2008 BMW Silver Bangkok Promote 1 BDM
- 2009 BMW Gold Shangrila Promote 1BDM
- 2010 New Office BMW Silver Cruise BMW Gold Gold Coast Promote 1 BDM Billion Agency 1st MDRT Atlanta
- 2011 ASN Silver Hong Kong Macau ASN Gold Barcelona Unit Hong Kong Macau Billion Agency Promote 2 BM Bilionaire Club 2nd MDRT Anaheim Agency office 10 Miliar
- 2012 ASN Champion Club Bangkok 2012 ASN Champion Premier Club Hawaii 2012 3rd MDRT Billion Agency Billion Income
- 2013 ASN Premier Club 2013 Billion Income Billion Agency 4th MDRT
- 2014 Member MDRT 2014



“ Tidak ada yang tidak bisa, yang ada MAU atau TIDAK MAU dan tiada kesuksesan yang lebih mudah diraih tanpa peran serta Tuhan, seorang Mentor dan diri kita Sendiri ”



Sinaga Yandy

Pertama saya bergabung di ASN tepatnya di bulan Mei 2011. Menjadi seorang pemenang adalah impian Saya. Dimana dalam hal ini saya dan team dituntut untuk menjadi seorang yang benar-benar tangguh menjadi seorang tenaga penjual yang professional dalam menjawab dan menghadapi segala tantangan dan permintaan dari pasar asuransi pada umumnya dan asuransi jiwa pada khususnya.

Kesulitan menjadi agent sebenarnya tidak ada, asal mau belajar, mau bertanya dan berani mencoba & pantang menyerah. Kemudahannya banyak kuncinya, kita butuh mentor & jangan menjauh dari



Motto : **Tidak ada yang tidak bisa, yang ada MAU atau TIDAK MAU dan tiada kesuksesan yang lebih mudah diraih tanpa peran serta Tuhan, seorang Mentor dan diri kita Sendiri.**



mentor. Jadi penting sekali sikap **Respect Your Leader** khususnya leader yang sudah membantu kita dengan sepenuh hati. Harus ingat darimana sumber air yang kita minum dan menjadi teladan juga bagi agent _ agent kita. Jika kita dekat dengan sumber air maka kita akan dipuaskan dahaga kita & air salah satu sumber kehidupan. **Di bisnis ini “AIR” menjadikan motivasi , komunikasi, skill, knowledge, pengembangan diri, kesadaran penuh atas setiap perbuatan kita sendiri, selalu berusaha yang terbaik.**

Kesuksesan yang pernah di raih di Allianz :

- 2011 - ASN Gold Award to Spanyol –
Barcelona
- ASN Silver Award to Hongkong –
Macau
- Promote Business Manager
- 2012 - TOP 1 Business Manager
 - 1st MDRT PHILADELPHIA – USA
 - ASN Billion Producer Club
 - 2nd Runner Up Personal Producer by Nett ALP
 - 4th Runner Up Personal Producer By Nett Cases
 - ASN Champion Club to Bangkok – Thailand
 - Promote Business Director
- 2013 - 3rd Runner Up TOP Business Director
 - COT (Court Of The table)
 - MDiT (Million Dollar Income Team)
 - Double Premier Club (Japan & Europe)
 - Premier Club BP Category
- 2014 Member MDRT 2014



Siti Hasanah

Alhamdulillah perjalanan menjadi MDRT yang ketiga telah di lalui di tahun 2013. Ada kisah menarik untuk pencapaian MDRT tahun 2013 karena sampai akhir waktu saya hampir menyerah memang kekurangannya tidak banyak, tetapi jika memang kurang walaupun angkanya sedikit tetap saja judulnya tdk sampai MDRT.

Saya berfikir mengapa hal tersebut bisa terjadi ternyata saya belajar untuk moving market. awalnya saya memberi tema penjualan saya dengan focus critical illness untuk family protection plan ,yang kemudia saya ingin menaikan segmen market saya menjadi legacy corporation plan.

Saya belajar ternyata untuk menggarap case ini ada kendala di medical cek up. Sehubungan uang pertanggungan di atas 10M hasilnya ada case yang ditangguhkan, ditolak juga dikenakan extra remi, benar benar tahun yg penuh pembelajaran.

Saya patut syukuri bahwa saya telah berani mengambil keberanian untuk moving the market saya yakin dan percaya inilah awal yang baik untuk menyongsong tahun tahun depan yang gemilang karena tidak

ada aktifitas yang sia - sia semua aktifitas mengandung value yang hasilnya tinggal menunggu waktu dia akan datang di saat dan kondisi yang tepat. Saya ingin memaksimalkan kreativitas untuk mendongkrak produksi dan memberikan pelayanan terbaik kepada klient – klien saya, saya akan terus belajar, creative, focus dan senantiasa positif, karena hanya positiflah yang bisa menghasilkan yang produktif

Kesuksesan Yang Pernah Di Raih Di Allianz

NOVEMBER 1999 : JOIN DI ALLIANZ
2000 - PROMOTED ASISTEN UNIT MANAGER
- ALLIANZ MONTH CONTEST : GOLD LEVEL AUM
- ALLIANZ ANNIVERSARY CONTEST : GOLD LEVEL AUM
2001 - PROMOTED TO UNIT MANAGER
- ALLIANZ MONTH CONTEST : SILVER LEVEL UNIT MAN
- MANAGER
- CHAMPION CLUB : GOLD COAST – AUSTRALIA
2002 - PROMOTED ASISTEN BRANCH MANAGER
- CHAMPION CLUB BEIJING – CHINA



- | | |
|--|--|
| 2003 - PROMOTED BRANCH MANAGER
- TOP BRANCH MANAGER NO 2
NASIONAL | 2011 - MDRT QUALIFIER
- SILVER CLUB HONGKONG – MACAU
- MDRT BUILDER |
| 2004 - PROMOTED AGENCY DIRECTOR
- CHAMPION CLUB – SYDNEY ,
AUSTRALIA | 2012 - MDRT QUALIFIER
- SILVER CLUB BANGKOK
- ANNUAL MEETING ANAHEIM –
CALIFORNIA |
| 2005 - CHAMPION CLUB – LANGKAWI | 2013 - MDRT QUALIFIER
- MDRT BUILDER |
| 2006 - CHAMPION CLUB – TRIP PHUKET –
THAILAND | - CHAMPION CLUB – JAPAN
- ANNUAL MEETING PHILADELPIA -
AMERIKA |
| 2007 - CHAMPION GOLD MALAYSIA | 2014 - Member MDRT |
| 2008 - CHAMPION CLUB | |
| 2010 - CHAMPION CLUB DOUBLE UMROH
- MDRT BUILDER | |





Sri Budi Rahayu

Sukses adalah Pilihan , dan perubahan tidak bisa terjadi kecuali orang mau berubah ,dan perubahan itu dimulai dari diri sendiri. Hari ini adalah waktu yang tepat untuk melakukan yang terbaik dengan menjalani dengan kesabaran ,ketulusan dan keikhlasan.

Jatuh belum tentu gagal ,tetapi patah semangat adalah fatal . Olehkarena semangat harus tetap ada untuk meraih kesuksesan walaupun didalam kondisi apapun baik senang maupun susah dengan selalu bersyukur .

Dan sukses adalah anugerah dari Tuhan karena kita mau dirubah Tuhan untuk menerima kesuksesan ,dengan demikian kita harus selalu melakukan apa yg sdh menjadi tanggung jawab kita dan janji kpd Tuhan agar sukses yg berkesinambungan.



Kesuksesan yg pernah diraih di Allianz

- 2004 Top Performance 1 Sales Manager(SM)
Champion South Africa
- 2005 Contest Trip Sidney
- 2006 Top Performance 3 Agancy Manager (AM)
Platinum Club Leader Moscow

- 2007 Top Performance 2 Agency Manager (AM)
Platinum club Leader. Dubai
Silver club Produser
- 2008 Allianz Champion Macou Hongkong
Allianz Champion IClub Italy
MDRT
- 2009 MDRT
Champion Trip Yunani
AZAP Recogniton Astop Recruiter
4 Bli
- 2010 Platinum Club Leader
Personal produser Around The World (OTW)
Leader Around The World
- 2011 MDRT
Bilion Club
Allianz Champion Personal produser
Silver Macou Hongkong
Allianz Champion Platinum Barcelona
Allianz Champion Leader Macau
Hongkong
- 2012 MDRT
Bilioner Club
Allianz Champion Personal Produser
Bangkok,Thailand
Allianz Premier Club,Hawai
Allianz Champion BP Category
Bangkok thailand
- 2013 MDRT
Premier Club
- 2014 Member MDRT 2014



“ Happily Helping Others ”



Sri Pudji Utami

Jadikan diri kita bermanfaat bagi banyak orang .

BE THE BEST OF YOU ...

"So Let's Think Big & Dream High"

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz :

- 2001 • ACC Spore Malaysia
 - Allianz Champion Gold Club, Gold Coast Australia
- 2002 • Allianz Champion Club, Korea Beijing China
 - MDRT Qualifier
- 2004 • Allianz Champion Club Sidney – Australia
- 2005 • Allianz Champion Gold Producer, Germany - Paris
- 2006 • Allianz Champion Gold Producer - Moscow



- 2007 • Allianz Champion Club Direct Leader : Hongkong
 - Allianz Champion Gold Leader : KL – Langkawi
- 2008 • Allianz Champion Gold Producer : Italy
- 2009 • Allianz Champion Gold Producer : Greece - Turkey
 - Allianz Champion Gold Leader : Spore - China
 - MDRT Qualifier
- 2010 • Allianz Champion Silver Leader : Perth
 - Allianz Champion Gold Producer : Amsterdam Brussel Paris
 - MDRT Qualifier
 - Around the World Qualifier : Eropa Praha Canada
- 2011 • Gold Champion - Barcelona
 - Billion Income
 - MDRT Qualifier
- 2012 • Premier Club – Hawaii
 - MDRT Qualifier
- 2013 • Premier Club – London
 - MDRT Qualifier
- 2014 • Member MDRT 2014



“ Sesungguhnya Allah tidak Mengubah keadaan sesuatu kaum sebelum mereka mengubah keadaan diri mereka sendiri ”



Sri Wahyuni

Saya Bersyukur bergabung di Allianz Juli 2000 dalam kondisi keterpurukan dan keterbatasanku. Allianz adalah Univercity kehidupanku. Saya menyakini atas ayat Ar Ra'd 13:11 yang artinya: "Baginya (mahluk) ada malaikat-malaikat yang selalu menjaganya bergiliran, dari depan dan belakangnya Mereka menjaganya atas perintah Allah, **Sesungguhnya Allah tidak Mengubah keadaan sesuatu kaum sebelum mereka mengubah keadaan diri mereka sendiri.** Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap suatu kaum, maka tidak ada yang dapat menolaknya dan tidak ada perlindungan bagi mereka selain Dia." Ayat inilah yang saya yakini dari setiap apa yang saya pikirkan,ucapkan dan lakukan."

Alhamdu lillah.... Alhamdu lillah.... Alhamdu lillah.... Ya Allah atas kehendakMu yang menuntun dan Membimbingku pada kesuksesan yang Engkau mau untuk pencapaian MDRT-ku di 2014, ini awal dari tujuan menjadi Life Time Member-ku. Terima kasih Pak Basuki sebagai

coach MDRT, Kang Adi Pura(Artis) yang mengenalkan pemahaman Al Quran dan Ustadku Dr.KH. Ali Akhmad, MA,Alhafizh (pemahaman Tazkiyatun Nafs). Terima kasih Sahabat-sahabatku (Ferlinda, Rosmala, Berdina) selalu supportku setiap situasi yang ada. Terima kasih para Leaders di Start Agency yang selalu bekerja untuk memajukan teamnya.

Terima kasih anak-anakku dan keluarga besarku yang membuatku terus melangkah, love you all.... Terima kasih sahabatku Mas Tono yang meluruskan niatku, atas pertanyaanyalah yang membuat aku tersadar. Dia bertanya: "impianmu apakah mauNya Allah atau hanya mau kamu???" Pertanyaan itulah yang membuat aku mencari apa yang sebenarnya Allah mau untukaku.

Yang aku tau Allah menghendaki umatNya memahami 7 Proses dari setiap apa yang saya alami ,yaitu:

1. Cinta = Melakukannya dengan suka cita,hingga tanpa pamrih
2. Yakin = keyakinanlah yang membuat mau bergerak kepada tujuannya
3. Ikhlas = Dapat menerima dalam kondisi apapun (menerima ketentuan allah) karena ada perbaikan untuknya.
4. Sabar = Dapat menahan kuat tetap di jalurnya atauTerus melakukannya /konsisten
5. Syukur = Selalu mensyukuri apa yang diterimanya (suka maupun yang tidak disuka) karena baik untuknya.



6. Pasrah = Hasil hanya milikNya kita hanya dapat berusaha(kedamaian)
7. Tawadu= Tidak menjadi sombong atas yang diraihnya dan terus melakukan CYISSP(Cinta, Yakin, Ikhlas, Sabar, Syukur dan Pasrah)
- Terinspirasi dengan Bhupinder S. Anand, ACII, Dip PFS, yaitu Tembus langit kacanya.
- 2010 : Champion Silver Club – Umroh
 2010 : Promotion Sales Manager
 2011: ASN Champion Silver Award 2011 – Hongkong-Macau
 2012 : ASN CEO Challenge
 2013 : MDRT Experience Hyderabad – India
 2013 : Champion Of Star Cruise contest 2013
 2013 : Achiever's Club 2013 - Bangkok
 2014 : MDRT Experience Kuala Lumpur – Malaysia
 2014 : Member MDRT 2014

Kesuksesan yang pernah diraih :

- 2008 : Champion Silver Club – Umroh
 2009 : Champion Silver Club – umroh





**Stefani Dwi
Berdina R**

Puji Tuhan, Terimakasih kepada Tuhan atas anugrah, berkat dan karuniaMU saya tetap dapat memberikan yang terbaik kepada orang yang sangat berarti dalam hidup saya, Adit dan Dito anak-anak dan Almarhum mama saya yang meninggal dunia secara mendadak seputulangnya saya dari mengikuti MDRT2013 Annual Meeting di Philadelphia. Puji Tuhan saya dapat memberikan yang terbaik dan kebahagiaan kepada Almarhum.

Terimakasih Terimakasih Terimakasih berkat bimbingan dan kasih sayang Mama, saya menjadi seperti yang Mama harapkan. Dengan menjalani 7 pilar kehidupan dan terus menjalani 'the whole person concept' serta menjalani bisnis secara beretika dan bermoral tinggi dengan hati sukacita. Mengikuti dan berpartisipasi kelas MDRT dan training-training di ASN. Tahun ini adalah pencapaian saya ke 4 sebagai anggota MDRT.

Terimakasih Terimakasih Terimakasih kepada Pak Basuki, salah satu mentor dan Rita Ventarini direct leader saya , serta para fasilitator dan member MDRT Billionaire Club Class 2013 yang terus memberikan motivasi dan support secara moril sehingga saya dapat kembali on track dan mengerti arti sesungguhnya The Happiness. I Love You All. God Always Bless Us.



Tuhan, saya menyerahkan setiap orang dalam kehidupan saya ke tanganMU dan kiranya Engkau memberkati mereka. Bantu saya memilih teman dengan bijaksana agar tidak tersesat. Beri saya kebijaksanaan dan kekuatan untuk menjauh dari ketidakbaikan. Saya serahkan hubungan saya ke tanganMU dan berdoa bahwa Kau bekerja diantara mereka. Amin.



Pencapaian :

- 2006 - Final Sprint 2006, Hongkong
 - Jens Reisch Challenge 2006, 5th
 - Runner Up FC base on issued –cases
 - Promotion BDM 2006
- 2010 - Qualifier BMW Silver 2010- Qualifier BMW Gold 2010 plus Sydney-
 - Qualifier BMW Platinum 2010
 - Billionaire Producer Club 2010- MDRT qualifier (1st time)
- 2011 - Qualifier ASN Silver 2011 – Hongkong Macau
 - Qualifier ASN Gold 2011 – Barcelona
 - MDRT (2nd time)
- 2012 - Qualifier ASN Champion Club 2012 (Bangkok)
 - Qualifier ASN Premier Club 2012 (Hawaii)
 - Billionaire ASN Producer Club 2012
 - MDRT qualifier (3rd time)
- 2013 - Promotion BD (January 2013)
 - Qualifier ASN Champion Club
 - MDRT qualifier (4th time)
- 2014 - Member MDRT 2014



Member MDRT 2014

**Stefanus Jerry
Widjaja**



Subiakto

Terima kasih kepada Tuhan YME, keluargaku, leader dan para mentorku, nasabah-nasabahku, teman-temanku, atas kepercayaan, dukungan, kesempatan kepada saya sehingga di tahun 2013 saya bisa mencapai MDRT saya yang ke-3.

Pepatah mengatakan "Tiada yang mustahil, asalkan Anda punya niat". Inilah merupakan salah satu motto saya dalam menjalankan aktifitas dan rutinitas keseharian. Setiap hari saya pasti melakukan semua aktifitas yang di awali dengan doa dan penuh semangat. Membuat janji dengan nasabah, baik berupa ajakan sarapan atau minum kopi bareng, pasti sudah merupakan jadwal rutin saya. Dari sana lah saya bisa membina suatu hubungan baik dengan nasabah atau pun mendapatkan lagi calon-calon nasabah baru untuk saya bisa approaching serta sharing tentang life insurance.

Jadi lakukanlah apapun yang bisa Anda lakukan hari ini, demi untuk orang-orang yang Anda cintai. Dan ingatlah lakukan dengan penuh cinta dan tulus. Semakin banyak Anda memberi, semakin banyak Anda akan menerima.



“ VISUALIZE YOUR DREAMS, AND IT WILL BE HAPPEN !!! ”



Sugino Hadi

Dia HEBAT ! Dia LUAR BIASA ! Dia SUKSES !, sebagian besar orang hanya melihat hasil yang dicapai seseorang, tapi mereka tidak tahu bahwa setiap kesuksesan yang diraih butuh 'PROSES' dan perjuangan. Banyak sekali yang join di bisnis ini diiming-iming bisa mendapatkan INCOME yang luar biasa dan berkesinambungan, tapi akhirnya mereka MUNTABER (Mundur Tanpa Berita), karena mereka lupa diceritakan tentang 'PROSES' dan perjalanan yang akan dihadapi. Ketika saya join di bisnis ini, saya sudah siap menerima segala resiko yang akan dihadapi, PENOLAKAN,CACI MAKI, HINAAN orang-orang, itulah batu-batu kerikil yang akan saya lewati untuk saya bisa sukses di bisnis ini.



Sangat bersyukur dengan persiapan mental saya melewati tantangan-tantangan, saya bisa mencapai MDRT yang dahulu nya saya tidak mau tahu sama sekali. Saya mencapai MDRT di tahun ke 4 saya join di bisnis ini, mengapa?? Karena awal saya join,saya hanya visualisasi saya ingin mencapai trip gratis,dan saya tidak mau tahu menahu tentang MDRT. Setelah saya

tahu tentang MDRT yang merupakan sebuah penghargaan Internasional,saya mulai tetapkan VISI saya adalah seorang MDRT dan akhirnya itu tercapai. Saya sangat percaya tentang kekuatan visualisasi,karena telah saya buktikan dari bisnis ini. Rumah,mobil, Pernikahan yang saya rencanakan di akhir tahun 2014, dan bahagiakan orang tua saya, semua yang saya capai ini adalah hasil dari VISUALISASI saya dari awal join di bisnis ini 2009 dan juga disertai dengan BERDOA, dan AKTIVITAS.

Yakin dan percaya bahwa apapun yang ingin kita capai,kita percaya itu bisa terjadi, dan itulah akan menjadi KENYATAAN. GO MDiT !!!KESUKSESAN

Yang Pernah Diraih :

- 2009 - Pemenang Contest Blackberry/ netbook
- 2010 - Mencapai BMW Silver Superstar Virgo Cruise (Malaysia,Thailand,Singapore) - Promotion Business Manager
- 2011 - Mencapai ASN Gold, Spanyol
- 2012 - Mencapai ASN Champion Club, BANGKOK Thailand
 - Memenangkan kontes Bali
 - Mencapai Residence Club Grup The Power of ONE (produksi ALP tertinggi di BUSS Batam 2)
 - Memenangkan kontes iPad 2, dari Kantor Pusat (50 pemenang pertama cases terbanyak periode Januari-Maret 2012) dan dari kantor Buss Batam 2, (produksi ALP Pribadi 200jt periode jan-Mar)
 - Memenangkan kontes PHUKET,Thailand dari kantor Buss Batam 2
- 2013 - Mencapai MDRT 2013
 - Promotion BUSINESS DIRECTOR
 - Mencapai Golden Club Grup Power of One
 - Mencapai CHAMPION CLUB (Turkey)
- 2014 - Member MDRT 2014
 - Senior Business Partner 2014



Sumaryanti

“Pencapaian MDRT 2013”

MDRT 2013 Saya dapatkan di bulan Maret 2013, itu adalah dari maintenance klien di 2012

Jadi saya tetap bangun hubungan dengan klien-klien saya walaupun mereka sudah ambil polis, ternyata mereka tetap butuh dan selalu ingat kita kalau ada hubungan dengan asuransi.

Ini Adalah tahun tercepat saya capai MDRT, sangat exciting tentu saja, Saya merasa di bisnis ini kita benar-benar harus teguh dan pantang menyerah. Karena saya ada

klien yang saya maintenance setahun lebih baru ambil polis, kalau saya menyerah pada titik tertentu, tentu klien saya akan closing dengan orang lain, kan ujung dari penjualan adalah Closing. Tapi saya tetap persistence dan yakin sekali bahwa ini akan jadi klien saya, sampai klien saya bilang apa yang membuat saya ambil polis sama kamu karena kamu sampai dengan hari ini fighting spirit kamu luar biasa itu yang membuat sy terbuka dan mau berbisnis dengan anda Wah saya surprise sekali, ternyata mereka bukan rejection tapi malah terbuka saya jadi tambah semangat jalanin bisnis ini . So friend knp harus menyerah?



Member MDRT 2014

Sumiati Salewe



Susanti

Never give up, maju terus. Apapun kondisi dunia luar, selalu percaya bahwa masih banyak lagi yang perlu bantuan kita. Keeps in mind, we are helping people, we are not selling.

Awards yang diraih:

- Th 2007: Promotion BM
- Th 2008: BMW Gold
- Th 2009: BMW Gold
- Th 2010: BMW Gold
- Th 2011: BMW Gold; Promotion SBM
- Th 2012: Champion Club; ASN CEO Challenge; MDRT 2013
- Th 2013: Premier Club; Promotion SBP; Member MDRT 2014





Member MDRT 2014

Susanti Widjaja



Susanto Chandra

Menjadi sukses dalam menjalankan bisnis asuransi di Allianz tidaklah sesulit yang kita bayangkan. Saya bisa memperoleh MDRT sebanyak tiga kali karena mau mengikuti SEE system yang sudah tersedia.

SEE system merupakan sebuah system yang sangat luar biasa yang pernah diciptakan oleh Leader kami di BUSS yang sekarang telah menjadi ASN. Dalam menjalankan SEE system yang penting harus mempunyai 3 KEYAKINAN yaitu :

1. Yakin pada Diri Sendiri
2. Yakin pada Perusahaan
3. Yakin pada Produk

Menghormati leader dan lakukan apa yang harus kita lakukan, KESUKSESAN pasti mengikuti kita.

Kegagalan muncul apabila kita merasa sudah tahu semuanya.

Seperti kata Leader Saya "You Think You Know but Actually You Don't Know".

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

- Top Rockie Buss Partner
- 1st Runner-up Recruiter
- Billion Agency
- Buss High Producer Club
- BP Achiever Club
- BMW Silver and Gold
- ASN Silver and Gold
- MDRT 3 times





Susanto Lim

Puji Syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas pencapaian MDRT tahun 2014, yang merupakan MDRT ke 3 saya.

Terima kasih juga kepada istri dan anak saya, anggota keluarga, teman teman, seluruh nasabah serta leader leader yang ada di Allianz Star Network (ASN) yang selalu memberikan dukungan, bimbingan dan doa untuk saya.



Dalam menjalankan Bisnis Asuransi, dibutuhkan kesabaran, berdoa kepada Tuhan serta mempunyai keyakinan terhadap produk yang dijelaskan tersebut dapat bermanfaat membantu banyak keluarga.

Kesuksesan yang pernah dicapai di Allianz :

- 2006 - Final Sprint Hong kong
- 2008 - BMW Silver Bangkok
 - BMW Gold Rome – Venice
- 2009 - BMW Gold Shangrilla China
 - 4th Runner Up Top Agent by Cases
- 2010 - BMW Silver Star Cruise Virgo -
 - (Singapore, Phuket, Langkawi)
 - BMW Gold Istanbul – Turkey
 - Qualifier MDRT
- 2011 - ASN Silver Hong kong & Macau
 - ASN Gold Barcelona – Spain
 - 4th Runner Up Top Agent by ALP
 - MDRT 2012
- 2012 - ASN Champion Bangkok – Thailand
 - ASN Premier Hawaii - USA
 - Qualifier Top Agent Awards AAJI 2012 Bali
 - MDRT 2013
- 2013 - ASN Achiever Club Bangkok – Thailand
 - Top Premium All EB Products 2013 –
 - Agent for Corporate Business
- 2014 - Member MDRT 2014

Sharing Idea,

Dengan adanya SEE System (Simple, Easy, Effective) yang diciptakan oleh Leader di BUSS yang di tahun 2011 menjadi ASN, telah terbukti menjadikan banyak agen dan leader Allianz yang meraih sukses di bisnis asuransi, seperti kesuksesan yang saya dapatkan dalam bisnis asuransi ini.





Susanwaty
Tansaputeri

Saya, Susanwaty berasal dari kota Surabaya. Latar belakang saya profesi sebagai marketing manager di perhotelan selama 13 tahun. Saya tertarik terjun di bidang asuransi karena pengalaman pribadi di dalam keluarga saya, dimana adik kandung dan papa saya meninggal karena penyakit kritis di tahun 1998 dan 2004. Saat itu mereka tidak memiliki asuransi. Banyak aset terjual karena musibah itu. Misi saya di dunia asuransi agar keluarga lain tidak mengalami hal yang sama, menjual aset karena tidak punya dana berobat penyakit kritis. Alasan yang kedua karena di bisnis asuransi dapat memiliki kebebasan waktu, tempat, dan finansial.

Prestasi yang telah dicapai:

- 2010 - Quality Agent
 - BMW Gold Turki Istanbul
- 2011 - Promote Bisnis Manager
 - BMW Silver Macau Hongkong
- 2012 - ASN Champion Club Bangkok
 - ASN Premier Club HAWAI
- 2013 - Promote Bisnis Direktur
 - ASN Premier Club Eropa
 - MDRT 2013
- 2014 - Member MDRT 2014



Tips saya:

- a) Jangan takut bermimpi besar,
- b) Tentukan goal setting kita,
- c) Disiplin pada diri sendiri,
- d) Jangan takut gagal, hambatan adalah batu loncatan menuju kesuksesan selanjutnya,
- e) Follow the Leader,
- f) Ikuti training, Seminar, belajar terus menerus,
- g) Jangan pernah puas akan prestasi yang telah dicapai.

Akhirnya, Penghargaan dan prestasi saya persembahkan kepada:

- Ibunda tercinta, Sarinah Willy,
- Suami saya : Andri Yong
- Anak-anak saya, Claudia Anastasia, Claudina Anastasia, Christopher Jonathan
- Mentor saya Herlinwaty, Leader – Leader dan seluruh Downline saya,
- Winner Team yang telah begitu kompak.

See you On The Top!!!





Susifianawati
Moedjianto

Saya bersyukur kepada Tuhan, hanya oleh kemurahan-Nya saya sampai saat ini masih diberi kesempatan untuk bisa menjalankan bisnis Asuransi ini.

Saya bergabung di Allianz sejak tahun 2010 dan dapat meraih champion dari tahun 2010 – 2013 serta bisa menjadi MDRT qualifier untuk ketiga kalinya di tahun 2013. Semua ini berkat dukungan dari anak-anak saya, keluarga besar saya, support dan motivasi dari leader saya Ibu Mina Isa dan team Dragonfly ASN Malang.

Sungguh luar biasa bagi saya dapat bergabung dengan orang-orang yang luar biasa dalam bisnis ini.

Pencapaian yang diraih di Allianz :

- 2010 - Gold Producer Amsterdam Paris
- 2011 - ASN Gold Producer Barcelona –Spain
 - 1st MDRT Qualifier
- 2012 - ASN Champion Club Producer Trip Bangkok
 - 2nd MDRT Qualifier
- 2013 - ASN CHAMPION CLUB PERSONAL PRODUCER TRIP JAPAN
 - 3rd MDRT Qualifier
- 2014 - Member MDRT 2014



“IMPOSSIBLE IS NOTHING”



Sutedjo Sulistio

Apakah perbedaan dengan Nothing is Impossible, bagi saya Nothing is Impossible adalah pernyataan yang terlalu muluk dan tidak ada batasan yang jelas mengenainya seakan-akan semua hal dapat dicapai dengan mudah. Walaupun saya tidak menyatakan kalimat ini salah, tapi faedahnya bagi kita tidak banyak.

Impossible is Nothing adalah suatu pernyataan yang menggambarkan bahwa keterbatasan kita bukanlah sesuatu yang patut dibesar-besarkan. Keterbatasan kita adalah batasan yang kita buat sendiri sehingga kita terpaku akan perubahan dan kemajuan.

“Impssible is Nothing” karena apa yang selalu kita pikir tidak mungkin bagi kita sendiri sebenarnya hal yang masuk akal bagi orang lain. Dengan memakai Konsep Hidup ini di tahun 2014, kita dapat mematahkan mitos keterbatasan kita untuk menjadi lebih baik lagi di tahun ini.



Tahun 2013 dimulai dengan fakta dan banyak masalah dan kejadian yang saya hadapi sehingga mengakibatkan prestasi saya menurun disbanding th 2012, tetapi Komitmen sebagai MDRT member akan saya pertahankan sesuai komitmen saya pada permulaan saya gabung di Allianz Life Insurance bulan Juni th 2011.

“Tuhan telah menentukan jalan hidup manusia, namun manusia menetukan bagaimana ia ingin menjalankan hidupnya”. Dalam hal ini dibutuhkan Sikap Positif dalam menghadapi kehidupan ini.

Sikap positif tidaklah dibutuhkan ketika semua keadaan seperti yang kita harapkan. Sikap paling “Super Positif” dibutuhkan ketika semua hal dalam hidupnya tidak berjalan sesuai yang diinginkannya.

“Circumstances do not make the Man, they reveal Him” (keadaan tidaklah menentukan keberhasilan atau kegagalan seseorang, tetapi dengannya ia membantu seseorang menemukan kekuatan yang sebenarnya dalam dirinya).

Apa yang orang lain katakan dan laukan terhadap Kita tentu dapat memperlambat usaha Kita untuk sukses, tapi ia tidak mampu menghentikan usaha Kita. Kejadian-kejadian yang terjadi dalam hidup Kita juga berusaha menahan laju Kita , tetapi sekali lagi ia tidak berhak menghentikan laju sukses Kita. Satu-satunya yang dapat menghentikan secara menyeluruh usaha pencapaian sukses Kita hanyalah diri Kita sendiri. Karena Kita berperan 100 % mengendalikan Pikiran, Perasaan dan Tindakan untuk menghadapi segala keadaan yang berada di luar kuasa Kita. Kita harus dapat melihat adanya kesempatan dalam kondisi apapun meskipun dalam kondisi terburuk sekalipun.

Selain itu faktor "Cinta akan Pekerjaan/ Profesi" yang saya tekuni membulatkan tekad komitmen menjadi MDRT member akan Saya pertahankan terus. Orang-orang yang sukses dibidangnya karena mereka mencintai pekerjaannya. Tidak masuk akal jika kita ingin menjadi yang terbaik dan mengeluarkan seluruh kemampuan kita, jika tidak mencintai pekerjaan Kita. Karena kesuksesan Kita berbanding lurus dengan kesenangan yang Kita terima dari apa yang Kita kerjakan.



Prestasi yang diraih (sejak bergabung Juni th 2011)

2011 - MDRT

- Platinum Club (Double Barcelona)
- ASN Champion

2012 - TOT (Member of MDRT)

- Double Premier Club (Double Hawaii)
- Million Dollar Income Team (MDIT)**
- 1st Runner Up Top Personal Sales by Nett ALP
- Billion Producers
- ASN Champion

2013 - MDRT

- Million Dollar Income Team (MDIT) **
- ASN Champion

2014 - Member MDRT 2014



Sutji Kantiasih
Soenharjo

Alhamdulillah.... Puji Syukur saya panjatkan ke hadirat Allah SWT atas semua karuniaNYA yang memperkenankan saya untuk dapat meraih untuk ke 4 kalinya prestasi MDRT di tahun 2014 ini. Terima kasih yang tak terhingga saya sampaikan kepada team saya yang supotif, keluarga saya, sahabat-sahabat saya dan terlebih 2 leader saya yang sangat inspiratif : Shanty Apriyanti dan Rita Ventarini.

Penghargaan ini sungguh penting untuk saya karena MDRT mengandung makna yang dalam dan inspiratif untuk saya. Bukan hanya memberi sebuah standard profesionalisme dalam menjalankan bisnis asuransi tetapi juga memacu saya agar dapat mengamalkan 7 pilar The Whole Person Concept. Kombinasi antara membangun kerajaan bisnis yang kuat dan produktif berkesinambungan serta pengamalan The Whole Person concept adalah cita2 saya dan tim.

KONSEP 5 JARI : Sederhana dan Mengena. Konsep 5 jari sangat mengena bagi saya: sederhana dan mengena : menciptakan kesadaran dan memberi solusi langsung. Cocok untuk diterapkan pada semua segmen nasabah, hanya perlu sedikit modifikasi pada sales talk untuk menghadapi nasabah-nasabah dari kelas sosial tertentu. Strategi saya Soft Selling, saya memposisikan diri sebagai teman, perlahan meningkat menjadi konsultan (asuransi). Saya biasanya memberi saran dengan menggunakan piramida sederhana perencanaan keuangan yg mengharuskan orang untuk mengutamakan asuransi sakit kritis dan jiwa sebagai dasar utama nya sebelum mereka merencanakan untuk investasi atau membeli aset tambahan. Setelah itu saya mempresentasikan

mengenai konsep 5 jari disertai dengan contoh kasus sakit kritis dari sesama teman kita. Pembicaraan mengenai asuransi selalu saya selang seling dengan pembicara ringan lainnya agar tak terdengar memaksa. Baru di akhir pembicaraan saya tutup dengan meminta data diri prospek dan mengajukan jadwal pertemuan berikutnya untuk membicarakan rancangan program asuransi yang tepat untuk mereka.



“ Believe that you can do it ”



Sylvia Duma
Idawati

Bekerja menjalankan bisnis dibidang asuransi tidak pernah terpikirkan oleh saya sebelumnya. Tetapi sejak tahun 2010 saya fokus menjalankan bisnis asuransi ini. Dan pada saat saya memutuskan untuk fokus, komit, maka saya melihat dan merasakan hasil dari komitmen itu terbukti selama 3 tahun berturut-turut saya mencapai MDRT. Saya berharap di hari kedepan bisnis asuransi yang saya jalani ini bukan hanya hasil kerja saya sendiri tetapi juga hasil kerja sama dengan tim saya, dan mereka bisa merasakan perubahan hidup mereka.

Pencapaian MDRT merupakan prestasi bisnis asuransi begitu pula COT dan TOT. Bukan sekedar hanya pencapaian hal tersebut, tetapi bagaimana agar bisnis itu berkembang. Bisnis asuransi dinyatakan sehat, apabila hasil kerja tim lebih berkembang dibandingkan hasil kerja pribadi/personal. Dalam hal ini saya masih banyak belajar dengan Leader Senior saya agar saya bisa mengembangkan bisnis ini. Walaupun dalam berjalannya waktu tidaklah mudah merekrut orang yang memang memandang positif bisnis ini dan bisa menjalaninya serta percaya bahwa bisnis ini sangat membantu orang lain.

Hal yang sangat saya rasakan adalah faktor diluar kita. Karna apa yang sudah direncanakan dan dilakukan belum tentu hasilnya sesuai dengan yang diharapkan. Jadi ada faktor kewenangan Tuhan dalam hal itu. Dan saya semakin percaya bahwa dalam bisnis ini harus tetap positif thinking, terus menjalani proses dan menikmati proses.

Dan untuk masalah hasil biarlah Tuhan yang menentukan. Karna dalam bisnis ini selain bisa kita sharing, edukasi, inti semuanya itu kita mau menjadi berkat.

Namun, saya percaya Tuhan Yesus menyertai pekerjaan saya dan menolong saya melalui hikmat-Nya. Dukungan yang luar biasa dari suami yaitu Agunan Samosir dan anak yang menjadi kecintaan kami yaitu Andre Graciano Manuturi Samosir selalu hadir setiap waktu. Selain itu juga dukungan dari mama dan teman-teman di Allianz terus memberi semangat di kala saya sedang mengalami 'ujian'.





5 hal prinsip yang harus dilakukan adalah (i) antara hati, pikiran dan perbuatan harus sama, (ii) disiplin dan mau belajar dari siapapun, (iii) menghargai orang lain, dengan tidak melihat kelemahannya tapi melihat kelebihan, (iv) tetap positif thinking dalam menjalani proses bisnis asuransi, dan (v) percaya bahwa kita dapat mencapai setiap 'dream' kita.

Saat kita menolong seseorang dengan 'dream' mereka, Tuhan akan menyatakan 'dream' kepada kita.

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

- 2010 - BMW Silver
 - BMW Gold
 - BMW Platinum
- 2011 - Menjadi BM bulan Januari
 - Double Fast Track BMW Silver, Hongkong
 - MDRT, Atlanta
- 2012 - Champion 2012
 - MDRT, Philadelphia
 - Promote SBM
- 2013 - Achievers, Bangkok
 - MDRT, Toronto - Kanada
- 2014 - Member MDRT 2014



Sylvia Wira

Tanpa terasa saya telah memasuki tahun yang kedua dalam keluarga besar ASN. Dua tahun yang penuh dengan anugerah dan kemurahan Sang Pencipta. Tahun 2011, kasih karunia Tuhan membawa saya berhasil menduduki tempat ke enam dalam TOP Personal Producer ASN based on ALP yang membawa saya mewakili Allianz Indonesia dalam ajang Allianz Asia Pasific - AREC 2011 di Chiangmai. Meskipun di tahun 2011 ini saya belum berhasil masuk sebagai salah satu member MDRT. Tahun 2012, kasih karunia Tuhan membawa saya pada pencapaian yang lebih lagi, bukan hanya sebagai salah satu member MDRT bahkan lengkap dengan multiplikasinya, saya boleh langsung masuk dalam member COT (Court of the Table) di mana persyaratannya adalah 3 kali MDRT.

Bila saya melihat ke belakang, perjalanan yang saya lalui selama 2 tahun ini adalah semata mata proses belajar yang terus menerus. Dalam setiap situasi, setiap keadaan, setiap kegiatan, setiap pekerjaan yang saya lakukan sekecil apapun itu selalu ada pelajaran yang saya dapatkan. Yang perlu saya lakukan hanya ambil waktu sejenak, untuk melihat apa yang Tuhan mau ajarkan. Perjuangan terberat adalah untuk selalu rendah hati mengakui "What I did wrong". Karena hanya dengan itu saya belajar untuk melakukan yang lebih baik next time.

Harus saya sebutkan lagi apa yang membuat saya akhirnya bisa mencapai MDRT sekaligus COT saya yang pertama adalah Kasih Karunia dan Kemurahan Tuhan, yang telah menyediakan saya support sistem yang sempurna.

Support sistem yang sempurna yang Tuhan sediakan bagi saya adalah "Leaders" yang selalu percaya pada kemampuan saya, bahkan pada saat saya sendiri tidak percaya bahwa saya bisa mencapainya.

Boleh saya sebutkan tiga nama "Ibu Susanti", "Bapak Agus", dan "Ibu Esra" yang tidak pernah meragukan kemampuan saya, ataupun mempertanyakan setiap dream dan target yang saya buat, yang selalu



mengajarkan strategi, knowledge and skill yang saya perlukan dan yang terpenting adalah mengajarkan bagaimana menjadi karakter yang lebih baik. Support Sistem Sempurna yang kedua adalah begitu banyak "brother" and "sister" yang saya dapatkan dalam LK Group, yang punya semangat

belajar yang sama dan memberikan positif environment with positif attitude secara berkesinambungan. Support Sistem Sempurna ketiga yang Tuhan kirimkan adalah personal assistant saya, Santi yang sangat handal dan competent dalam menyelesaikan pekerjaan-pekerjaan administrasi dengan "full heart" dan segenap jajaran SOA lainnya yang begitu cooperativenya



mendukung setiap pekerjaan saya. Terima kasih Tuhan untuk semua kasih dan kemurahanMU di dalam hidupku, begitu banyak miracles dan kebaikan yang Engkau berikan. Aku persembahkan seluruh hidup dan pencapaianku ini hanya untuk kemuliaanMU.

Ajarku kerendahan hati untuk belajar lebih banyak lagi dalam segala hal.

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

- 2011 - 6th Top Producer based on ALP
 - Platinum Club (Double Barcelona)
 - Champion Club
- 2012 - 1st COT (1st member of MDRT)
 - Premier Club
 - Champion Club
 - Billion Producers
- 2014 - Member MDRT 2014

“ Believe – Miracle – Achieve ”



Tanty Wahyuni

Pada kesempatan yang berbahagia ini saya sangat bersyukur dan berterima kasih kepada Tuhan Yesus yang selalu menyertai, menolong dan memberkati setiap langkah saya dalam mengarungi kehidupan ini.

Tuhan telah perjumpakan saya dengan orang orang yang tepat, sehingga di tahun 2013 ini saya dapat mencapai Premier Club dan MDRT untuk yang kedua kalinya.

Saya berterima kasih kepada ALLIANZ , perusahaan asuransi yang telah menjadi kendaraan yang tepat untuk menghantar saya pada kesuksesan ini.
ALLIANZ telah mensupport agen agennya dengan segala macam bentuk fasilitas dan dukungan.

Kelas MDRT yang diselenggarakan telah mencetak agen agennya mencapai MDRT, jumlah MDRT terbanyak dibandingkan perusahaan asuransi lainnya. Sistim yang dibentuk turut mendukung agen agennya mencapai MDIT dalam waktu yang tidak terlalu lama.

Kepada rekan rekan yang sudah turut bergabung di perusahaan ini, saya mengucapkan selamat dan sukses selalu , menuju hidup yang berkelimpahan.

Kepada teman teman yang belum bergabung dengan ALLIANZ, mari bergabung, karena ALLIANZ is the best , number one.

Saya juga menyampaikan terima kasih yang tulus kepada :

- dr. Ginawati Djuwandi , yang tidak bosan bosannya mensupport saya
- Bpk. Basuki dan Bpk. Vicky sebagai mentor di kelas MDRT, yang berkat bimbingannya tidak hanya membuat saya sukses, tetapi juga dapat menjalani hidup dengan lebih baik
- Ibu Liem Lie Shia, yang telah menjadi guru terbaik saya, yang selalu berbagi ilmu sehingga saya menjadi 'melek' dalam berbisnis asuransi
- Ibu Liza Linda, Ibu Lula, , sahabatku Ling Ling Agustin, yang mereka semua telah menjadi kepanjangan tangan Tuhan dalam memberkati saya



- Teman temanku Henny Apolonius, Maria Handayani dan rekan rekan semua di Bandung Lombok, yang dengan Kasih dan Bahasa Cinta, seja sekata, saling mendukung dan saling bergandeng tangan dalam mencapai kesuksesan bersama

Akhir kata, kerjakanlah segala sesuatu yang menjadi bagian kita dengan kesungguhan dan keikhlasan, dan Tuhan akan mewujud nyatakan segala impian dan harapan kita : BELIEVE – MIRACLE – ACHIEVE

Kesuksesan Yang Pernah Diraih :

Sebelum di ALLIANZ :

- 2003 Platinum member , Spain
- 2004 Platinum member , South Africa
- 2005 Platinum member , Double Beijing
- 2006 Premier member , Turkey

ALLIANZ :

- 2011 Gold member : Hongkong-Macau ;
Barcelona
- 2012 Gold member, MDRT , Bangkok
- 2013 Premier club , MDRT , Double Turkey
- 2014 Member MDRT 2014





**Theresia Madonna
Gunario**

Sejak usia 19 tahun saya sudah mulai bekerja tanpa putus selama 20 tahun. Pekerjaan saya adalah sebagai sekretaris, administrasi, dan bagian keanggotaan (membership klub-klub bisnis terkemuka di Jakarta), dan sebagian besar adalah pekerjaan didalam ruangan dan administrasi. Saya merasa sangat nyaman dalam menjalankan pekerjaan, dan tidak pernah mengeluh walaupun seringkali lembur tanpa dibayar, dan malahan penurunan gaji pada waktu tahun 1998 dimana politik Indonesia sedang kacau. Pada dasarnya saya adalah seorang yang tidak berani berubah dan tidak begitu berani atau menyukai tantangan.



Pada suatu hari di awal tahun 2000, teman dan agen yang mengurus asuransi saya Ibu Liem Lie Sia bertemu ke kantor saya, dan mengajak untuk mencoba menjadi agen asuransi. Dengan berbagai macam pertimbangan, akhirnya saya beranikan diri untuk mencoba, karena selama ini saya tidak mempunyai waktu untuk anak tunggal saya, yang sedari kecil saya tinggal kerja.

Tentu banyak kendala yang saya hadapi, tetapi pada waktu itu karena tidak ada pilihan, dan tidak ada gaji lagi, dan usia saya sudah 40 tahun, maka semua masalah saya hadapi satu persatu, dan semua dapat dilalui dengan baik. Ini menjadikan saya akhirnya menyadari bahwa asuransi adalah hal terpenting untuk semua orang, dan

bisnis ini adalah yang termulia dan terbaik. Saya berterima kasih kepada Ibu Liem Lie Sia atas semua bimbingannya sampai saat ini. Pendapatan saya tentunya meningkat, dimana jika saya tetap menjadi pegawai, tidak akan mungkin mendapatkannya, dengan mempertimbangkan pendidikan saya, dan usia saya saat ini. Keluarga saya ikut menjadi agen asuransi, yaitu suami, adik, adik ipar, dan sepupu-sepupu saya, dan mereka juga berhasil dalam bisnis ini.

Bergabung dengan PT Asuransi Allianz Life Indonesia pada tahun 2005, saya mendapatkan beberapa rewards, dan MDRT dua kali, yaitu di tahun 2005, dan tahun 2010. Saya juga mendapatkan hadiah jalan-jalan keluar negeri beberapa kali.

Saya percaya, semua ini adalah berkat dari Tuhan YME, dimana saya bisa berhasil, dan berada dalam lingkungan leader-leader, dan rekan-rekan yang sangat mendukung. Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

- 2005 - BMW Munich (Jerman)
 - BMW Marathon Winner
 - 3rd Runer up Personal Producer
 - 6th Runner Up Personal Producer
 - MDRT QUALIFIER
- 2008 - BMW PLATINUM ke Bangkok
- 2009 - BMW Gold – Shangrilla, China
 - BMW Silver – Star Cruise Virgo
- 2010 - BMW Gold (Gold Coast) - AWARD NIGHT – GENTING, MALAYSIA - MDRT QUALIFIER
- 2013 - MDRT



“ Always give the best ”



Tien-Tien Wahono

Prinsip yang saya pegang adalah selalu berusaha memberikan yang terbaik buat klien, sekalipun rugi. Dengan memberi yang terbaik, membuat saya tetap eksis dan diingat oleh klien. Melalui klien saya selalu dapat referensi- referensi yang membuat saya tidak pernah sepi order.

Memberi yang terbaik butuh pengorbanan baik waktu, tenaga bahkan kadang materi. Menjadi jawaban bagi orang yang membutuhkan proteksi dan saat klien membutuhkan service kita harus selalu siap membantu . Tulus dan punya rasa empaty saat membantu klien mengurus klaimnya. Dengan memberikan pelayanan terbaik dan produk yang terbaik yang sesuai dengan kebutuhan klien , konsisten dan tekun berdoa akan membuat kita sukses di bidang asuransi.

Do the best and give our very best, God do the rest.

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

- 2007 - Buss Final Sprint
 - Single BMW Award
 - 3rd Runner up Buss Financial Consultant base on issued cases
- 2008 - BMW Silver, BMW Rome- Venice 2008
- 2009 - BMW Gold 2009 , MDRT
- 2010 - BMW Gold
- 2011 - ASN Gold Award
- 2012 - ASN Champion Club
- 2013 - ASN Award, MDRT

“ Bersama Mencapai Tujuan & Menjaga Hubungan Baik Dengan Nasabah ”



Tjong Jimmy
Soeharto

Dalam tahun 2014 ini banyak membawa berkat bagi saya. Kerjasama dalam tim yang solid, sangat berperan penting dalam pencapaian kesuksesan saya pada khususnya, dan tim pada umumnya, karena pada tahun 2014 ini, saya mendapatkan MDRT untuk pertama kali, untuk pencapaian saya pada tahun 2013. Selain dukungan dari tim dan leader saya (Nathan Rudy Setiawan), hal ini juga tidak terlepas dari dukungan penuh dari keluarga, Deny Susilowati Harli (istri), Vania (anak) , dan Jessica (anak).

Saling membantu, *sharing*, dan terus belajar menjadikan kami satu visi dalam mencapai tujuan. Peran semua pihak sangatlah berarti.

Dalam tim, selalu saya tekankan bahwa tidak ada atasan dan bawahan, melainkan partner bisnis. Sehingga akan muncul keterbukaan, kepercayaan, & rasa “nyaman” dalam berkomunikasi.



Jika hubungan pekerjaan dengan partner bisnis / rekan kerja sudah baik, maka harus diimbangi juga dengan hubungan baik dengan nasabah, dalam hal ini sebagai konsumen yang telah mempercayakan “proteksinya” kepada saya.

Satu hal yang terus menjadi acuan bagi saya dalam bekerja, kerjasama dan hubungan baik secara intern dan ekstern harus selalu diperbaiki, ditingkatkan dan dipelihara. Karena “Kredibilitas”, “Kompetensi”, “Nama Baik”, dan “Kepercayaan” sangatlah mahal dan tidak ternilai.

Prestasi di Allianz:

- 2011 : Financial Consultant (Champion Trip HK-Macau)
- 2012 : Business Manager (Champion Trip Thailand)
- 2013 : Business Director (Champion Trip, MDRT 2014)
- 2014 : Member MDRT 2014



“ Always give the best ”



Tony Gunawan

Segala Puji Hormat Syukur hanya bagi Tuhan Yesus,, Oleh Karena KehendakNya saya boleh ada seperti sekarang ini.
SUKSES ADALAH PILIHAN,,,

Sebagai Agen Penjual Asuransi, haruslah memiliki Keyakinan bahwa semua orang yg kita jumpai sebagai calon Prospek, benar-benar membutuhkan Asuransi.

KIAT SUKSES :
Hukum KASIH,,, Apa yg kita Tabur,,, itulah yg kita Tuai,,,
K - Knowledge (Pengetahuan), Miliki Pengetahuan dan Pengertian tentang Pentingnya Asuransi.,
A - Attitude (Sikap), Menjual Asuransi dengan Sepenuh Hati dan Percaya Diri.,
S - Skill (Kemampuan), Dalam Prospek Goalnya adalah Closing,, dan Kemampuan Closing dapat diraih melalui Pengetahuan dan Sikap yg Benar dalam menjual Asuransi.,
I - Income (Penghasilan), Jadikanlah Pekerjaan ini sebagai Bisnis Pribadi dan

kita Pemiliknya,, dan sebagai Pemilik Bisnis targetnya adalah Dapat Untung yg Fantastic,. **H - Habbit (Kebiasaan), Miliki Niat dan Dorongan bahwa Menjual Asuransi adalah Pekerjaan Menolong setiap Orang dari Kebangkrutan finansial, dan Keyakinan itu menjadi suatu Kebiasaan yg harus saya jalani secara continue.,**

MENTOR :

1. FX. Yusmar (Babeh)
2. Lie Fe Lie (Cici)
3. Freddy (Koko)
4. Yulia Susanti (Istri yg Tercinta)

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

- Rockie Club dan Bronze Club 2010.
- Double Trip Hongkong-Macau 2011.
- Promosi BM 2012.
- Champion Club Bangkok 2012.
- BP. Category Bangkok 2012.
- Promosi BD 2013.
- MDRT 2013.
- Member MDRT 2014



“ Commitment, Focus, Belajar, Positif Thingking,
Tidak Pernah Menyerah ”



Tri Ari Noviyanti

Puji syukur kehadirat TUHAN YME atas anugerahnya memampukan saya mencapai MDRT untuk ke-3 kalinya. Terima kasih kepada alm.suami dan anak-anak saya yang menginspirasi saya untuk melakukan yang terbaik guna kebahagiaan kita bersama.

Menjadi MDRT bukan sekedar mencapai angka/target, tapi terlebih menjadi "manusia/diri kita seutuhnya" diseluruh aspek kehidupan berdasarkan "THE WHOLE PERSON CONCEPT". Untuk itulah saya mencanangkan goal untuk menjadi LIFE TIME MEMBER MDRT. Bagi saya usia bukan penghalang, yang penting adalah semangat dan melakukan aktivitas untuk mencapai goal tersebut. Dengan modal a.l COMMITMENT, FOCUS, BELAJAR, POSITIF THINGKING, TIDAK PERNAH MENYERAH. Dan selalu berDOA, berSYUKUR, dan berserah.



Ingat filosofi PADI, MAKIN BERISI MAKIN MERUNDUK. Disaat kita dipuncak kesuksesan/diATAS, lihatlah keBAWAH karena menyadarkan kita bahwa kita berasal dari situ. Sehingga kita tidak mengecilkan orang - orang yang belum sukses. Dan membuat kita tidak terlena dengan KEBANGGAAN yang akan berujung pada KESOMBONGAN. Tapi akan timbul rasa SYUKUR dan BAHAGIA. Sebaliknya bila kita berada diBAWAH/belum sukses/terpuruk/gagal dsb. Lihatlah keATAS. Karena diatas itulah ada seberkas CAHAYA/HARAPAN yang akan menimbulkan semangat untuk meraih tujuan/kesuksesan. Bagi yang belum mencapai MDRT, ayo tetap semangat! ANDA PASTI BISA! Yang sudah menjadi MDRT. Ayo pertahankan MDRT mu. Tidak hanya SEKALI atau SEKALI - KALI tapi SETIAP KALI dan BERKALI-KALI. AMIN.

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz :

- 2001 - Allianz Champion Club: Double Trip Singapore - Malaysia, Sidney - Australia
 - Aplic Contest: Chiangmai - Thailand.
- 2002 - Allianz Champion Club : Double Trip Korea - China.
- 2003 - Top 3 Branch Manager.
 - Allianz Champion Club : Madrid - Barcelona Spanyol.
- 2006 - Gold Club Producer (Moscow).

- 2008 -Silver Club Producer : Macao -
Hongkong.
- 2009 -Silver Club Producer : Singapore -
China.
- 2010 -Silver Club Producer : Perth -
Australia.
- 2011 -Silver Club Producer : Hongkong -
Macao.
-Gold Club Producer : Barcelona -
Spanyol.
- 1st MDRT Qualifier.
- 2012 -Champion Club : Bangkok.
- 2nd MDRT Qualifier.
- 2013 -Champion Club (Kategori Direct
Leader).
- Premier Club (Personal
Production).
- 3rd MDRT Qualifier.
- 1st MDIT.
- 2014 - Member MDRT 2014





Trifina Tjaya Seriati

Puji syukur kepada Tuhan atas berkat-Nya yang melimpah sehingga saya bisa mencapai MDRT yang ke 2 dan menjadi member Million Dollar Income Team (MDIT) di Allianz. Terima kasih kepada semua teman, sahabat, saudara dan kerabat , agen2 dan leader2 dalam team saya serta keluarga yang telah memberikan dukungan sepuhnya di dalam menjalankan usaha ini, teristimewa kepada suami tercinta, Makmur Siman yang menjadi mentor dan partner bisnis saya. Dan juga anak-anak, George dan Chris yang selalu memberi semangat untuk berjuang mencapai impian bagi masa depan keluarga.

Termotivasi oleh keinginan untuk merubah nasib dan memiliki income besar untuk bisa membahagiakan keluarga , membuat saya berani untuk bekerja keras dan bekerja pintar, dan akhirnya tercapai MDRT pertama. Tahun berikutnya lakukan hal yang sama dengan sedikit peningkatan dalam hal ASK (Attitude, Skill dan Knowledge), membuat saya bisa mencapai lagi , prestasi kedua. Sekali MDRT tetap MDRT !

Satu hal penting: Berikan yang terbaik kepada orang lain dan lakukanlah dengan hati tulus dan ikhlas.

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz:

- 2006 - Buss Marathon Winner (BMW) Gold:
Japan
- 2007 - BMW Silver: Korea
- 2008 - BMW Gold: Roma-Italia
- Promoted to Business Director/ BD
- 2009 - BMW Platinum: Paris
- 2010 - BMW Silver: Star Cruise Virgo
- BMW Gold: Istanbul –Turki
- 2011 - ASN Champion Barcelona,
- Billionaire Club
- 2012 - ASN Champion Bangkok
- MDRT & MDIT
- 2013 - ASN Champion Japan
- MDRT & MDIT
- 2014 - Member MDRT 2014





Trisnaningsih

Alhamdulillah...

Saya dapat mencapai MDTT qualifier 2013 berkat izin dan kemurahan ALLOH SWT...

Terima kasih juga kepada anak saya tercinta Anwar Santoso yang menjadi inspisari terbesar saya untuk mencapai yang terbaik dan selalu terbaik, serta support dari leaders saya Pak Agustinus dan bu Friska sehingga saya dapat mencapai MDRT pertama saya.



Before Join.....

- Sebelum bergabung di ASN saya di Bank Insurance Danamon dari July 2008 s/d July 2012
- July 2012 bergabung di ASN
- Impian saya ingin memiliki Rumah sendiri
- Bisnisnya menjanjikan dan uang nya lebih besar
- Kesan nya menyenangkan

While Join.....

- Di ASN semuanya menyenangkan,tidak ada dukanya
- Prospek, Closing... Closing... Closing...
- Attitude, belajar berbicara di depan, membangun jaringan
- Penghasilan, waktu, menambah Teman dan tambah wawasan

Now.....

- 2012 : Business Manager, CEO challenge
- 2013 : Double Premier, MDRT.
- Mempunyai Rumah sendiri
- Sangat menjanjikan, luar biasa.
- 2014 : Member MDRT 2014



**Ummaya
Khuzaimah**

Tangangan dan Harapan

Saya bergabung di Industri Asuransi Jiwa sejak tahun 1982 s/d 2004, dari awal sampai selama 22 tahun saya berkuat sebagai karyawan dari tiga perusahaan asuransi jiwa terakhir di Allianz.

Ternyata begitu saya keluar dari belenggu sebagai karyawan dan bergabung dalam aparat pemasaran (Agency Allianz) saya menemukan dunia yang sangat berbeda. Dunia yang penuh tantangan dan penuh harapan. Tantangan ditolak dan kehabisan network/ bank nama, dan harapan yang berbunga – bunga karena ada kesempatan dan peluang untuk mendapatkan apapun yang kita dambakan, hanya dengan satu syarat "Taklukkan tantangan itu".



Menaklukkan tantangan, caranya simple sekali, bertemu dengan orang lain sebanyak - banyaknya dan kemudian pilah - pilah orang - orang ini sesuai potensinya, sebagai prospek atau sebagai agen atau sebagai COI.

Apapun potensi yang ada baik sebagai prospek , atau agen atau COI, lalu jangan bosan - bosannya menceritakan (story telling) manfaat asuransi jiwa khususnya penyakit kritis dengan cara yang sesimple mungkin sehingga mudah dipahami. Dan step berikutnya do it again, again, and again, sampai menjadi habit, jika habit sudah terbentu maka kita tinggal memanen hasilnya yaitu mewujudkan segala harapan.

Kesuksesan yang pernah diraih :

Achievement :

2001 - 2004 : as BOD Allianz
2004 - 2010 : as Agency Principal, Allianz Agency
As Agency Principal, Always qualified
For all trip conducted by Allianz.

Amazing One : Unforgettable One
Around the world Trip to 17 Countries in 2011

2011 - Now : Business Partner, ASN
2011 : Champion : Hongkong – Macau
2012 : Champion : Bangkok
2013 : MDRT
Champion : Jepang
2014 : Member MDRT 2014

Spectacular One :

Already Visited all Big Countries in 5 Oceans

- Amerika
- Eropa
- Afrika
- Australia
- Asia

ATMI ACHIEVEMENT : term of ALP

Year 2011 : TOP 9
Year 2012 : TOP 8
Year 2013 : TOP 9
Year 2014 : TOP 9
(as april 2014)



“ Is The Life Insurance Important For Me And My Family ”



Vincentius Afen
Sjafei

Saya sangat bersyukur atas berkat dan kepercayaan yang sudah Tuhan Yesus berikan kepada saya untuk menjalankan bisnis di industri Asuransi ini, karena semua ini adalah kemurahan yang telah Tuhan Yesus berikan kepada saya.

Pada awal menjalankan bisnis asuransi, saya mendengar kalimat tersebut dalam seminar, meskipun kalimatnya jelas tapi saya belum dapat menangkap makna dari kalimat tersebut.

Sampai suatu hari ada nasabah saya yang klaim penyakit kritis dan tidak lama kemudian meninggal, nasabah tersebut meninggalkan istri dan dua orang putri, yang bungsu masih usia 12 tahun, istrinya adalah ibu rumah tangga. Semasa hidup suaminya bekerja pada orang untuk menopang ekonomi keluarganya.

Bisa dibayangkan jika hal tersebut terjadi pada diri kita, dari peristiwa tersebut saya mulai menangkap makna dari kalimat diatas, betapa pentingnya asuransi untuk kita dan keluarga kita, karena resiko bisa datang pada siapapun setiap saat tanpa mengenal waktu dan usia, sedang orang yang kita cintai yang kita tinggalkan harus tetap melanjutkan hidup.

Selama kita menjalankan bisnis asuransi ini, apakah kita pernah bertanya pada diri kita sendiri dan merenungkan kalimat "IS THE LIFE INSURANCE IMPORTANT FOR ME AND MY FAMILY" sampai kita menangkap makna terdalam dari kalimat tersebut, yang sesungguhnya ini merupakan pondasi awal kita dalam menjalankan bisnis ini.

Bagaimana kita dapat mengembangkan bisnis ini menjadi lebih besar, sementara kita sendiri tidak menyadari pentingnya

memiliki asuransi, bagaimana kita bisa memberi keyakinan kepada calon nasabah pentingnya asuransi, kalau ternyata kita sendiri sebagai agen asuransi belum memiliki polis asuransi, dan memang dalam kenyataannya masih banyak agen yang belum memiliki polis asuransi.

Dengan menyadari betapa pentingnya asuransi buat kita dan keluarga kita, tentunya akan lebih mudah bagi agen untuk meyakinkan calon nasabahnya, dan mengembangkan bisnis ini.

Akhir kata, saya ucapan terimakasih buat :
1. Istri dan anak-anak saya.
2. Para Leader Ibu Lim Lie Sia, Bp. Richard Karyadi, Bp. Agustinus Sukmawan.
3. Seluruh team saya.

Sekian dan terimakasih

Salam Sukses

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz
2008 - Korean Trip

- Promotion Bussines Manager
- 2010 - BMW Platinum (Belanda, Belgia dan Paris)
- Billion Agency -Promotion Bussines Director

2011 - MDRT

- BMW Gold (Turki)
- BMW Silver (Star Cruise Singapura-Malaysia-Thailand) -Billion Agency
- Potential Billionaire Club

2012 - MDRT

- ASN Gold Award (Barcelona)
- ASN Gold Award (Hongkong & Macaw)

2014 - Member MDRT 2014



**Widowati Proborini
Wahab**

Saya bergabung dengan PT BUSS (sekarang ASN) pada bulan February 2005. Awalnya hanya diajak sahabat baik saya yang menjadi leader saya, Helena Virginia Gunario, dengan tidak mempunyai latar belakang pengalaman dalam bisnis asuransi. Latar belakang saya sebelumnya adalah seorang professional yang berkarir di perusahaan asing selama 12 tahun.

Namun dengan kemauan keras dan keinginan kuat untuk mau belajar dan didukung oleh sistem dan formula PT BUSS serta tentunya ridho dan pertolongan Yang Maha Kuasa, saya mantap memilih berkiprah di industri asuransi jiwa dan memilih industri ini menjadi kendaraaan saya menuju impian-impian saya yang sedikit demi sedikit sekarang mulai menjadi kenyataan.

Menjual asuransi jiwa sangat memberi tantangan buat saya. Tidak hanya sekedar menjual, saya dituntut untuk benar-benar memiliki integritas, professional, mendahulukan kepentingan nasabah dari pada kepentingan pribadi dan mengedepankan hubungan baik dengan prospek maupun nasabah, sehingga dapat memenangkan hati mereka. Saya juga dituntut untuk senantiasa menjadi manusia yang dapat beradaptasi secara fleksibel didunia yang senantiasa menuntut perubahan. Senantiasa menambah wawasan dan ilmu dapat memberi nilai tambah yang sangat berguna di bisnis ini.

Kunci keberhasilan saya di industri asuransi adalah karena saya memiliki impian impian. Namun impian impian tersebut tidak cukup tanpa membuat keputusan diawal. Saya tahu apa yang saya inginkan dan

saya membuat keputusan untuk membuat keinginan-keinginan itu menjadi nyata . Saya lakukan perencanaan dengan membuat goal-goal jangka pendek, menengah dan panjang, saya lakukan kerjanya dengan cerdas dan saya komit dengan keputusan dan goal-goal yang saya buat. Dukungan dari para leader, dan mentor – mentor saya khususnya Ibu Helena Virginia Gunario dan Theresia Madona Gunario memberikan peranan yang amat sanagat besar bagi keberhasilan saya. Pantang menyerah dan terus berjuang untuk mewujudkan impian.

Akhir kata, saya kutip quote dari Eleanor Roosevelt: "The future belongs to those who believe in the beauty of their dreams".

Teruslah bermimpi dan buat mimpi anda menjadi kenyataan.

Achievements di Allianz:

- 2005 * Promosi menjadi BDM
- 2007 * BMW GOLD Moscow
 - * BMW SILVER Korea
- 2008 * BMW GOLD ITALY
 - * Activity challenge Bangkok
- 2009 * BMW GOLD Shangrila China
- 2010 * BMW SILVER Star Virgo Cruise
 - * BMW GOLD GOLD COAST
 - * BMW PLATINUM LOS ANGELES
 - * MDRT QUALIFIER
- 2011 * BMW SILVER HONGKONG - MACAU
 - * BMW GOLD BARCELONA
 - * MDRT QUALIFIER
- 2012 * ASN Champion Trip Bangkok
 - * MDRT QUALIFIER
- 2013 * MDRT QUALIFIER
 - * PREMIER CLUB
 - * MDiT
- 2014 * Member MDRT 2014



Wie Wie

Salam Sukses

Bisnis di bidang asuransi merupakan suatu bisnis yang tidak nyata, tetapi cukup menjanjikan bagi para agen asuransi. Karena agen merupakan orang yang sangat membantu dalam hal mengatur keuangan dari para nasabah untuk masa yang akan datang.

Saya terjun di asuransi di karenakan merasa penasaran dengan apa yang pernah disampaikan oleh teman – teman saya dalam hal income dan yang lainnya. Maka dari itu langkah pertama yang saya ambil adalah mencari tau atau jawaban yang lebih pasti tentang hal tersebut. Ternyata setelah saya bertemu dengan orang yang lebih paham tentang asuransi, maka semakin kuat keinginan saya untuk terjun di dalam bisnis ini.

Walaupun bisnis ini sulit untuk sebagian orang tetapi saya yakin akan sukses di kemudian hari. Adapun tiga hal yang membuat saya meraih sukses di bidang asuransi adalah :

1. Motivasi dan dukungan dari keluarga untuk meraih impian.
2. Kepuasan dalam hal melayani nasabah.
3. Pencapaian target dan sukses dalam membina team.

Kesuksesan yang pernah di raih di Allianz :
Mulai bergabung dari tahun 2000 dan sudah banyak dicapai sampai dengan sekarang.

“
Anda adalah Apa yang Anda Pikirkan,
Rasakan dan Fokuskan
”



Winaningsih Wijoto

Terima kasih Tuhan atas semua berkah yang telah dilimpahkan di tahun 2013.

Sales Idea

**“ Anda adalah Apa yang Anda Pikirkan,
Rasakan dan Fokuskan ”**

Just do **B A M** (Believe Action Miracle) :

- **Believe** bahwa apa yang dikerjakan dan disharing adalah sesuatu yang sangat berguna dan dibutuhkan oleh semua orang. Menanamkan believe yang kuat pada diri sendiri bahwa prospek pasti akan closing, hanya tinggal waktu saja, bisa closing sekarang atau nanti (2 atau 3 th lagi, tetapi at the end pasti closing). Melatih Believe yang kuat dgn teknik “Begins with the End ” (membayangkan semua proses dari awal bertemu klien sp closing)
- **Action** : lakukan smart work, lakukan activity bertemu dengan calon klien maupun existing klien, pilih dan bidik calon2x klien dan existing klien yang potensial.

- **Miracle** : Believe dan action yang bener dan tepat pada waktunya akan mendatangkan miracle 2x.

Salam sukses MDRT,
Do the Best – Share the Best – Enjoy the Best.

Prestasi yang diraih selama di Allianz :

- 2010 -Silver Champion Club (Perth)
 - Promotion BM
- 2011 - ASN Silver Champion (Hongkong-Macau)
- 2012 - ASN Silver Champion (Bangkok)
 - Promotio SBM
 - MDRT Qualifier yang I (Philadelphia)
- 2013 - ASN Champion (Japan)
 - MDRT Qualifier yang ke II (Toronto)
 - Business Partner ASN
- 2014 - Member MDRT 2014



“ Action Is The Foundational Key To All Success ”



Wirren

Mencapai MDRT di tahun 2014 ini merupakan sebuah achievement yang sungguh luar biasa didalam hidup saya..

Saya mulai mengenal bisnis asuransi pada tgl 24 nov 2012. Pada waktu itu, saya merasa kagum ketika melihat leader-leader dan juga rekan-rekan saya yang bisa jalan-jalan keluar negeri, beli mobil, beli rumah, dan mempunyai income yang luar biasa berkat bisnis ini. Akan tetapi semua ini sepertinya hanyalah sebuah garis finish yang terlalu jauh untuk bisa saya capai. Motivasi awal saya memasuki bisnis ini hanyalah untuk mencapai income tambahan, yah tipikal extra income dari part time job. Saya tidak memulainya dengan impian ataupun target karena saya masih ragu dalam bisnis ini (Fyi,saya



pernah gagal dalam menjalankan bisnis MLM). Akan tetapi,pelan-pelan saya mulai merasakan dampak yang luar biasa. Berkat kerja keras dan wadah yang disediakan oleh ASN, Penghasilan saya terus bertambah dalam waktu singkat. Penghasilan tersebut bahkan membawa saya ke tahap selanjutnya dimana saya bisa memiliki mobil dan rumah sendiri. Dari

bisnis ini,hidup saya benar-benar merasakan terobosan. Saya menemukan tujuan yang harus saya capai dan satu per satu impian saya terwujud. Puji Tuhan, penghasilan yang saya peroleh dari bisnis ini telah jauh melebihi stable income saya.



Disini, saya ingin mengucapkan terima kasih kepada leader saya, Bapak Tito santana, Bapak Krisno dan ibu Susanty yang telah memberikan kesempatan , Motivasi,dan inspirasi kepada saya untuk semua pencapaian ini. Dan juga kepada keluarga, rekan-rekan,dan tim saya yang telah memberikan dukungan selama ini.

Saya yakin, jika Anda benar-benar menjalankan bisnis ini, tidak ada yang tidak mungkin. Because ACTION IS THE FOUNDATIONAL KEY TO ALL SUCCESS.

Kesuksesan Yang Pernah Diraih Di Allianz:

- 1st Runner up Producer by Nett Cases 2013
- MDRT 2014
- ASN Premier club 2013
- ASN Agency Building Contest 2013
- Buss btm 2 Top Producer of the year 2013
- Buss btm 2 second runner up Top Diligent agent 2013
- Buss btm 2 7month Top Agent (FC CATEGORY)
- Promote Business Partner
- Buss btm 2 Contest Bangkok-Pattaya double ticket

“
Anda adalah Apa yang Anda Pikirkan,
Rasakan dan Fokuskan
”



Wong Sandy Surya

Pertama kali, saya mencapai COT, adalah awal tantangan saya untuk lebih professional. Ibarat profesi guru, tingkatan mengajarnya apakah kelas, TK, SD, SMP, SMA, MAHASISWA ATAU PASCA SARJANA. Untuk itu disinilah saya banyak belajar di industri ASURANSI ini.

Selain profesi, kitapun bisa mencetak para FINANCIAL CONSULTANT untuk menjadi professional yang bisa menghadiri juga ANNUAL MEETING berkelas OLYMPIC di USA.

Saat di atas itu terjadi, maka layaklah dikatakan sebagai PEBISNIS.....

Satu hal yang menyebabkan ini terjadi pada diri saya karna terbuka terhadap perubahan-perubahan dengan positif. Sesuai motto saya, CONSTANT IS CHANGE.....

TRUE STORY, di mana anak saya bingung, karena Papinya sering berada di mall daripada di kantor. Sekali waktu saya pulang, minta diantarkan ke mall dan ternyata ada 4 temannya yang ingin ikut. Langsunglah di benak ingin membantu orang tua anak2 ini, tentunya harus dibuka.

PERCAKAPAN BERLANGSUNG:

Sandy : "Om dengar, anak2 penabur pintar2 ya, om mau test"

Anak2 : "Siap Om"

Sandy : "Om mau Tanya, manusia setahun tidak makan tidak minum mati nggak?"

Anak2 : "mati....!"

Sandy : Orang kena muntaber tidak diobati, tetep makan sambel, asinan, santan, mati nggak?"

Anak2 : "Mati, Om....!"

Sandy : "Orang kena serangan jantung, stroke, cancer.....!"

Anak2 : "Pasti mati....!"

Sandy : "Om tidak Tanya matinya, tapi murah apa mahal ngobatinya?"

Anak2 : "Pasti mahal Om."

Sandy : "mau pake duit mama papa kamu, atau ada yang bayarin?"

Dasar anak2 kritis langsung mereka spontan bertanya: "Mang bisa Om?"

Sandy : "Kalo mau Tanya papinya, Melvin (anak saya yang pertama)

Dalam percakapan ini, tersenyumlah anak saya, lalu sepulangnya di rumah, pantas aja papi, laku terus dagangnya, ketemu siapa saja diprospekin..... Lalu saya mempertegas, lebih baik saya prospekin teman2, daripada nanti teman2 mu minta sumbangan jika Dokter minta duit gede, dan mereka tidak siap, dan teman2mu tidak bisa neruskan sekolah seperti lazimnya....'



Pengalaman ini saya ingin share ke teman2, bahwa bisnis kita jalanin ini bisa dicerminkan ke anak2 kita bahwa tugas mulia, seperti guru: Dari orang tidak mengerti berasuransi, menjadi sangat memerlukan ASURANSI".....
HAPPY SELLING & RECRUIT....

Kesuksesan yang pernah di raih di Allianz :

2006 : BMW Platinum Japan
BMW Silver Hongkong
2007 : MDRT Toronto Canada
BMW Silver Korea Seoul
2008 : BMW Silver Bangkok
BMW Premier Rome-Venice
2009 : BMW Gold Shangrila

2010 : MDRT Atlanta, USA
BMW Silver Virgo Cruise
BMW Gold Turkey, Europe
Billion Income Club
2011 : MDRT Anaheim, USA
ASN Silver Hongkong Macau
ASN Gold Barcelona
Billion Agency
Billion Income Club
2012 : COT Philadelphia USA
ASN Champion Club Bangkok
Million Dollar Income Team (MDiT)
2013 : MDRT Toronto Canada
ASN Champion Japan
Million Dollar Income Team (MDiT)
2014 : Member MDRT 2014





Yani Waluyo

Tahun 2012 saya kembali ke Indonesia setelah merantau beberapa tahun dari luar negeri.

Seorang teman lama menghubungi saya dan dari pertemuan tersebut, saya tahu bahwa dia salah satu leader di ASN, dia mengajak saya untuk bergabung dan waktu itu saya pikir hanya coba coba untuk mengisi waktu.

Dari yg awal nya coba coba ternyata hasil nya lumayan juga. Saya juga mendapat encouragement dr team leader saya dan setelah di tekuni dengan serius saya tidak menyangka kalau saya berhasil mencapai ASN champion award dan bergabung dengan MDRT club 2014.

Apa yg sepertinya susah digapai pada awal nya bila di tekuni dengan sungguh sungguh memberikan hasil yang luat biasa.

Dari bisnis asuransi ini saya belajar bahwa tekad dan kemauan yang bulat menghasilkan lebih dari sekedar bakat.

Regards,
Yani Waluyo

“ Skill, Service, Team Work ”



Yen Yen Agatha

Di era globalisasi perkembangan informasi dan kemajuan teknologi sudah merupakan faktor yang mutlak agar dapat tumbuh dan berkembang menjadi besar. Tak terkecuali dibidang bisnis manapun, salah satu adalah bisnis Asuransi yang berkembang maju dalam beberapa tahun terakhir.

Untuk itu setiap company selalu melakukan riset dan inovasi, baik dalam pengembangan kemampuan sumber daya manusia atau pun product. Hal ini dilakukan agar dapat memenuhi kebutuhan dari para nasabah yang bervariatif. Ada pun tiga hal untuk meraih sukses dibidang asuransi :

1. Skill, product knowledge, profil company, competitor, strategi marketing dan system.



2. Service, kepuasan nasabah terhadap product dan layanan dari agent asuransi
3. Teamword, perdya pada leader, mau belajar, focus, aktivitas

Walaupun bisnis ini sering dianggap susah oleh sebagian orang tapi percayalah semakin kita menggelutinya maka kita kan mencintainya. Seperti pepata selalu mengatakan “tak kenal maka tak sayang” Bisnis asuransi juga member penghasilan yang cukup memuaskan bagi agent asuransi.

Untuk seluruh team, saudara dan teman semua. Apabila kita benar menyayangi keluarga kita jangan lupa kita membeli polis untuk mereka. Mari berasuransi.

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

- 2010 - BMW Silver (virgo Star Cruise)
 - Promote Business Manager
- 2011 - ASN Silver (Hongkong – Macau)
- 2012 - CEO Challenge Award
 - ASN Champion Club (Bangkok)
 - MDRT
 - Promote Senior Business Manager
- 2013 - Achiver Bangkok
 - MDRT
- 2014 - Member MDRT 2014





**Yeny Dewi
Krismawati**

Tak terasa sudah hampir 4 tahun saya bergabung di Allianz. Saat itu sebelum menjalani bisnis ini, kehidupan keluarga saya sangat pas - pasan. Kami tinggal di Bali sebagai perantauan yang tinggal di kamar kos-kosan. Dengan gaji bulanan yang sebelum akhir bulan selalu habis duluan. Saya berterimakasih kepada leader saya Irman Agus & Jenny yang membawa saya ke bisnis ini, sehingga saya bisa mewujudkan impian – impian saya seperti memberikan kehidupan yang berkualitas untuk putra putri tercinta saya Nathan dan Rachada, travelling ke luar negeri, memiliki rumah



dan mobil sendiri. Tentunya semua tidak lepas dari Ridho Allah SWT, dukungan dari suami saya Purdiyanto, orang tua, team serta teman-teman saya sehingga saya bisa meraih achievement demi achievement di bisnis ini.

Tahun 2014 adalah tahun yang sangat berarti bagi saya, karena saya berhasil mencapai MDRT pertama saya. Saya berharap predikat MDRT saya tidak berhenti di sini, namun akan melekat kepada saya setiap tahun sehingga saya bisa mencapai Life Time Member MDRT. Saya berharap langkah saya ini diikuti oleh para team saya. Karena prestasi MDRT merupakan bukti bahwa kita berada di antara 1% dari agen – agen asuransi dan jasa keuangan yang terbaik di seluruh dunia dan dengan melekatnya prestasi MDRT pada diri kita, maka akan lebih mudah untuk mendapatkan kepercayaan nasabah.

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

- 2010 - Bergabung di Allianz di bulan November - FC
- 2011 - ASN Silver Fast Track Qualifier - Hongkong Macau (Double Ticket)
- 2012 - Promote BM
 - ASN Champion Club Personal Production – Bangkok
 - ASN Champion Leader Category - Bangkok
 - ASN CEO Challenge
- 2013 - Promote BD
 - ASN ABC Contest
 - 1st MDRT
 - ASN Premier Club – West Europe



“ Do the Best with your heart ”



Yetti

Tahun 2013 adalah MDRT kedua saya. Pencapaian ini adalah hasil dari aktivitas yang saya lakukan secara persisten. Saya membuat aktivitas *sharing* Tapro menjadi kebiasaan yang menyenangkan. Saya terbiasa bertemu calon klien dengan me-review dahulu program-program apa yang mereka punya sebelumnya, jadi kita bisa membantu membuat proposal yang sesuai dengan kebutuhan calon klien. Lalu yang penting lagi adalah memberikan informasi program dengan jujur dan tulus membantu calon klien.

Do the Best with your heart.

Kesuksesan yang pernah di raih di Allianz :

- 2008 - FC Achiever Club
- 2009 - BMW Silver Shangrilla China
- 2010 - BMW Silver Cruise
- 2012 - ASN CEO Challenge
 - ASN Champion Bangkok
 - MDRT 1st
- 2013 - ASN Champion Japan
 - MDRT 2nd
- 2014 - MDRT



“ Setialah dengan perkara kecil, maka Tuhan akan lakukan perkara besar ”



**Yulia Patricia
Wijaya**

Puji syukur dan terimakasih kepada Tuhan yang sudah mengijinkan saya untuk mencapai MDRT 2013. Ini adalah MDRT saya yang pertama. Saya percaya kalau ini semua karena anugerahNya buat saya. Terimakasih juga atas dukungan keluarga, teman teman dan semua nasabah saya. Saya dedikasikan pencapaian MDRT 2013 ini bagi mereka semua.

Pencapaian ini tentu saja saya lalui dengan penuh tantangan. Kadang merasa lelah ataupun hilang semangat, tapi saya mengatasinya dengan berpikir positif saja yaitu saya terima ini sebagai didikan ataupun pembelajaran bagi saya untuk menjadi lebih pintar dan dewasa. Sehingga dengan berpikir seperti itu membuat saya menghadapi dan mengatasi semua masalah ataupun rintangan ini dengan sabar dan tekun. Tentu saja, berkumpul bersama teman teman dan lingkungan yang positif sangat membantu saya untuk tetap semangat.

Prinsip dalam hidup saya adalah “Setialah dengan perkara kecil, maka Tuhan akan lakukan perkara besar”. Dan jadikanlah pengalaman yang menyenangkan bagi kita bertemu nasabah dengan karakter yang berbeda beda, karena justru ini akan membuat kita banyak belajar dan juga menjadikan karakter kita semakin bertumbuh.

Mohon dukungan agar impian saya menjadi Life Time MDRT Member boleh tercapai.

Kesuksesan yang pernah dicapai :

- 2007 - Final Sprint : Korea
- 2008 - Silver Producer : Bangkok
- 2011 - ASN Silver : Hongkong & Macau
- 2012 - ASN Champion Club : Bangkok
- 2013 - ASN Champion Club : Japan
 - MDRT Qualifier



“ Lakukan bagian saya yaitu terus berusaha dan pantang menyerah sisanya saya serahkan sama Tuhan ”



**Yuliana
Kusumadewi**

Thanks to God, my Mom Ernawati, my dear Caca, My leader Rosintha Tosin, Leni Thio, Siawari Siabini untuk semua pencapaian yang boleh saya raih di industry asuransi ini. Saya bergabung di Allianz akhir Juli 2012. Latar belakang saya adalah seorang asisten Direktur yang kebetulan di PHK karena miss communication dengan istri owner.

Pada awalnya saya adalah nasabah Allianz, kebetulan saya orang yang sangat sadar akan pentingnya asuransi bagi saya dan keluarga, karena tahun 1999 papa saya meninggal kanker hati dan saat itu mama saya tidak punya biaya untuk berobat papa. Saya menjalankan bisnis Allianz ini pada awalnya adalah karena kepepet, saya butuh biaya untuk anak saya sementara saya harus kehilangan pekerjaan saya yang artinya saya kehilangan income saya 100%.

Caca dan mama saya adalah penyemangat saya untuk terus maju dan pantang menyerah. Kunci sukses saya di bisnis ini adalah “Lakukan bagian saya yaitu terus berusaha dan pantang menyerah sisanya saya serahkan sama Tuhan ”

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz :

- Juli 2012 – Desember 2012 : Champion Bangkok, ASN AEO Challenge, Bali Golden Award Night
- Januari 2013 – Desember 2013 : Champion Japan, MDRT 1

I LOVE MY JOB



"

Success Is My Right.....!!!!!! Kesuksesan Bukan Milik Orang-Orang Tertentu. Kesuksesan Milik Anda. Milik Saya, Dan Milik Siapa Saja Yang Benar-Benar Menyadari, Menginginkan Dan Memperjuangkan Dengan Sepenuh Hati- Andrie Wongso

"



Yunita Ivanna Abaa

Puji syukur saya panjatkan kepada TUHAN karena Berkat dan Kuasanya saya boleh di ijinkan untuk meraih MDRT saya yang ke- 2 kalinya di tahun 2013. Saya percaya itu bukan sesuatu yang kebetulan namun itu semua karena Anugerah dari Tuhan yang terjadi dalam kehidupan saya dan keluarga saya.

Saya juga sangat bersyukur karena mempunyai keluarga yang sangat memotivasi saya untuk sukses di bisnis ini, suami dan anak-anak saya juga keluarga besar saya.



Semoga di tahun-tahun berikutnya saya terus dapat mempertahankan MDRT saya dan lebih bersemangat lg dan dapat memberikan yang terbaik lagi bagi saya pribadi, keluarga saya dan orang-orang yang saya cintai.
Salam sukses, Salam MDRT

Kesuksesan yang pernah di raih di Allianz :

- 2006 . Rookey Club (FC)
 - . Silver Club Producer Phuket Thailand
- 2007 . Silver Club Produser Langkawi Malaysia
 - . Promotion FC ke SM
- 2008 . Silver Club Producer Macau - Hongkong
 - . Platinum Club Leader Italy
 - . Promotion SM ke AM
- 2011 . Allianz Champion Personal Produser Silver Macau – Hongkong
 - . Allianz Champion Barcelona
- 2012 . MDRT
 - . Billioner Club
 - . Allianz Champion Personal Produser – Bangkok, Thailand
 - . Allianz Premier Club - Hawai
- 2013 . MDRT
 - . Allianz Champion Personal Produser
 - . Allianz Premier Club
- 2014 Member MDRT 2014

**Motto Hidup :
SUCCESS IS MY RIGHT.....!!!!!!**

" KESUksesan BUKAN MILIK ORANG-ORANG TERTENTU. KESUksesan MILIK ANDA. MILIK SAYA, DAN MILIK SIAPA SAJA YANG BENAR-BENAR MENYADARI, MENGINGINKAN DAN MEMPERJUANGKAN DENGAN SEPENUH HATI."(ANDRIE WONGSO)



“ Selalu belajar untuk menjadi lebih baik lagi ”



**Yunny Megawati
Thio**

Saya bergabung dengan PT Allianz Life Indonesia pada bulan Agustus 2009. Alasan saya bergabung adalah Saya melihat system sangat bagus dan keren yang ditawarkan kepada saya, Hingga hanya dalam waktu 4 bulan saja. Saja dapat mencapai BMW Gold Qualifier Paris. Hal ini dapat tercapai karena produk Allianz yang sangat bagus.

Saat saya memutuskan untuk bergabung bersama Allianz saya mencanangkan predikat MDRT sebagai salah satu tujuan saya karena Predikat MDRT adalah suatu penghargaan yang bergengsi bagi para agen Asuransi Profesional dimana untuk mencapainya kita harus menginginkan, merencanakan dan memperjuangkannya. Dengan mencapai predikat MDRT tentunya akan semakin meningkatkan nilai diri saya dan menunjukkan kepada para nasabah sebagaimana tingkat profesionalitas seorang agen.



Tanpa terasa di tahun ini saya telah mencapai predikat MDRT untuk yang ketiga kalinya. Tentunya hal ini bukan berarti tujuan saya telah berakhir melainkan haruslah semakin memotivasi saya untuk terus berjuang mendapatkan predikat-predikat yang lebih baik seperti COT, TOT bahkan Lifetime Member MDRT.

Motto saya dalam hidup adalah “Selalu belajar untuk menjadi lebih baik lagi” dan hingga kini prinsip tersebut terus saya pegang dan laksanakan. Untuk mendapatkan sesuatu yang besar dan luar biasa diperlukan adanya tujuan hidup yang jelas dan keberanian untuk bermimpi besar. Jadi untuk meraih sesuatu yang besar kita harus percaya akan impian kita dan terus berusaha semaksimal mungkin untuk meraihnya dan disertai dengan Doa. Karena segala sesuatu yang kita capai saat ini pastilah berkat campur tangan Tuhan.



Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz
2009 - BMW Gold Qualifier (Paris)
2010 - BMW Silver Qualifier (Star Cruise Virgo)
- BMW Gold Qualifier (Turki)
2011 - BMW Silver Qualifier (Hongkong Macau)
- BMW Gold Qualifier (Barcelona)
- MDRT Qualifier
2012 - ASN CEO Challenge
- ASN Champion Club (Bangkok)
- MDRT Qualifier
- MDIT
2013 - ASN Premier Club
- MDRT Qualifier
- MDIT
2014 Member MDRT 2014

“ Tidak mudah meraih kesuksesan dalam hidup, tetapi lebih sulit lagi kalau kita tidak memiliki impian untuk sukses dan tidak melakukan apa-apa ”



Ziki Fachrizal

MDRT adalah sebuah organisasi kelas dunia yang hanya dicapai oleh lebih kurang 1% dari total agen Asurasi di seluruh dunia. Alasan diatas yang membuat saya ingin dan termotivasi untuk dapat terus bergabung di organisasi ini.

Motivasi saya : bekerja untuk belajar dan berikan yang TERBAIK untuk diri sendiri, keluarga, team dan juga orang lain. "Tidak mudah meraih kesuksesan dalam hidup, tetapi lebih sulit lagi kalau kita tidak memiliki impian untuk sukses dan tidak melakukan apa-apa". Terima kasih saya



ucapkan kepada Leaders saya Bapak Yudi T. Sarosa, Ibu Marisa, serta Seluruh Team saya atas supportnya.

Kesuksesan yang pernah diraih di Allianz

- 2005 - Champions Club (Hongkong - Shenzhen)
- 2006 - Champions Club (Yogyakarta)
- 2007 - Gold Producen (Dubai)
 - Silver Team
- 2008 - Silver Producen (Hongkong - Macau)
 - Gold Team (Hongkong - Macau)
- 2009 - Promotion AD
 - Silver Producen (Umroh)
 - Top 8 Recruitmen AREC
 - Top 3 Recruitmen AM
- 2010 - Silver Producen (Australia)
 - Silver Team (Australia)
- 2011 - MDRT
 - Gold Producen (Spain)
- 2014 - Member MDRT 2014



Website MDRT :
www.mdrtindonesia.org

Facebook MDRT :
www.facebook.com/MDRTIndonesia