



CARA

**Membangun Bisnis dengan Aset senilai
Rp 5 Milyar dan memberikan
keuntungan Rp 100 JUTA/ bulan
Hanya dalam waktu 4 tahun**

Bersama **PT. PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE**





Sejarah Bisnis Prudential

- Didirikan tahun 1848 di Inggris (*Sudah Lebih dari 160 tahun*)
- Memiliki karyawan 21,500 orang dan melayani 25 juta nasabah diseluruh dunia.
- Asset £349.5 miliar
- Terdaftar di Stock Exchange /Bursa efek **LONDON** sejak **1924**.
- Terdaftar di Stock Exchange /Bursa efek **NEWYORK**

Group Perusahaan

1. Prudential UK and Europe Insurance
2. M&G Investment
3. Prudential Corporation Asia
4. Jackson National Life Insurance Company

Perusahaan ini awalnya didirikan pada tahun 1848 sebagai Investasi Reksa Jaminan Pinjaman Prudential dan Asosiasi. Prudential melakukan akuisisi pertama pada 1860-an dan sebagai akibatnya berganti nama menjadi The Prudential Inggris dan Konsolidasi Perusahaan Penjaminan. Kemudian disingkat menjadi The Prudential Assurance Company (PAC) pada tahun 1867

PAC menjadi perusahaan terbatas pada tahun 1881, setelah UU Perseroan Terbatas (1880). Pada saat ini perusahaan itu dimiliki oleh kurang dari 100 pemegang saham dan sebagian dari mereka terkait dengan direksi. Bahkan setelah pendaftaran jumlah pemegang saham tetap kecil - hanya ada 170 pada tahun 1893.

Prudential UK and Europe Insurance

Prudential didirikan 1848 untuk menyediakan pinjaman kepada profesional dengan pinjaman yang dijamin asuransi jiwa. Pasar ini semakin luas pada paruh kedua abad kesembilan belas ketika polis asuransi – uang premi dikumpulkan oleh agent - dijual kepada kelas pekerja. Industri asuransi merupakan inovasi asuransi: Prudential metode aktuaria gabungan (sampai saat itu hanya diterapkan pada kelas menengah dan atas) dengan penjualan langsung melalui agent. Prudential tumbuh sangat cepat setelah pengenalan Cabang Industri dan oleh 1900 perusahaan mengasuransikan sepertiga dari populasi Inggris.

ekspansi

Kebijakan baru untuk perlindungan perempuan, keluarga dan rumah tinggal diperkenalkan setelah Perang Dunia Pertama dan berbagai produk dimulai pada tahun 1929 dengan pembentukan pensiun kelompok. Selama tahun 1950-an dan 1960-an, Prudential berfokus pada asuransi jiwa, produk tabungan jangka panjang dan anuitas pensiun. Pada tahun 1970 Prudential telah menjual berbagai macam produk jaminan, investasi dan tabungan.

Saat ini

Operasi Asuransi Prudential Inggris saat ini menyediakan berbagai produk dan jasa keuangan. Hal ini terus memimpin pasar di wilayah yang dipilih produknya, termasuk perusahaan dan anuitas pensiun massal dan individu dan juga telah memperluas jangkauan produknya termasuk PruFund, produk investasi dan PruHealth, sebuah produk kesehatan yang inovatif asuransi.



M&G Investment

Sejarah panjang M & G dimulai pada 1931 di Inggris, Ide itu dibawa ke Inggris oleh seorang pialang saham yang terkesan dengan reksa dana Amerika yang telah bertahan saat shock Crash Wall Street 1929. Dana baru diinvestasikan dalam saham 24 perusahaan terkemuka dan kemudian menjadi M & G Biru Dana Chip. Pada tahun 2006 dana ini dilebur ke dalam Dana Pertumbuhan M & G Inggris.

ekspansi

Sejak peluncuran produk unit pertama, pengembangan M & G terus mencakup sebuah array mengesankan 'pengalaman pertama' Inggris, termasuk Rencana Murah M & G di tahun 1954, M & G Rencana Pensiun Pribadi pada tahun 1968 dan M & G Jepang dan Dana Umum (pelopor Unit trust luar negeri) pada tahun 1971.

Grup M & G

M & G terus memperluas jaringan setelah di akuisisi oleh Prudential pada tahun 1999. Sekarang menjalankan operasi di Jerman, Austria, Luksemburg dan Italia.

Manajer Portofolio Prudential (PPM), institusional dana Prudential manajemen, terintegrasi dengan M & G pada tahun 2001 untuk menciptakan sebuah merek investasi tunggal. Merek PPM terus di Afrika Selatan, sementara Ventures PPM merupakan sumber utama pembiayaan ekuitas swasta dengan kantor-kantor di London, Paris, Munich dan Sydney.

Manajer Investasi Prudential Properti (PruPIM), bagian dari Grup M & G adalah salah satu investor terbesar institusi properti di Inggris, dengan investasi yang berkembang di pasar properti internasional. Dalam negeri, mengelola properti investasi lebih dari 1.000 dalam 14 portofolio.

M & G adalah Prudential Inggris dan Eropa, bisnis pengelolaan dana dengan total aset di bawah pengelolaan £ 203 miliar (pada tanggal 30 Juni 2011)

M & G telah menginvestasikan uang untuk nasabah individual dan kelembagaan untuk 80 tahun. Hari ini adalah salah satu manajer investasi terbesar di Eropa yang aktif juga sebagai pembangkit di pendapatan tetap.

Jackson National Life Insurance Company

Jackson National Life Insurance Company (Jackson) – di beri nama setelah Andrew Jackson, presiden Amerika Serikat ketujuh - memulai bisnis di Jackson, Michigan pada tahun 1961. Pada tahun 1976 negara bagian California, Washington, Montana, New Mexico, Nebraska, Kansas, Missouri, Indiana dan Alabama termasuk dalam wilayah operasi. Ketika diakuisisi oleh Prudential pada tahun 1986 Jackson adalah perusahaan yang dikelola dengan management keluarga yang sukses beroperasi di 45 negara. Ini adalah salah satu perusahaan pertama di AS untuk mempromosikan kebijakan term insurance, dan pada tahun 1975 mereka telah mengembangkan suatu bentuk awal dari jaminan kehidupan 'universal', delapan tahun sebelum pesaing manapun menawarkan perlindungan sejenis



Sejak bergabung dengan kelompok Prudential, Jackson telah berhasil tumbuh menjadi produk multi, multi-channel perusahaan jasa keuangan. Berkantor pusat di Lansing, Michigan, Jackson sekarang terdaftar untuk menyediakan produk dan jasa di 50 negara bagian AS dan District of Columbia. Pada tahun 1994 Jackson memasuki saluran distribusi baru dengan pembentukan Kelompok Pemasaran Kelembagaan untuk menawarkan produk melalui lembaga keuangan seperti bank dan serikat kredit, sementara 2003 melihat peluncuran Curian Capital LLC, penasihat investasi yang terdaftar menyediakan account yang dikelola biaya-broker berbasis aplikasi.

Dalam beberapa tahun terakhir, Jackson telah merubah asuransi jiwa dan produk anuitas untuk memasukkan Perspektif II, anuitas, inovatif variabel mengikat, dan ekuitas yang terkait ulang tahunan anuitas diindeks. 93% penjualan Jackson pada tahun 2003 berasal dari produk yang diluncurkan sejak awal tahun 2002, menunjukkan kekuatannya dalam pengembangan produk baru

Pada tahun 2005 Jackson menyelesaikan pembelian Perusahaan Asuransi Jiwa dari Georgia. Pembelian ini menjadikan dua kali lipat jumlah polis asuransi jiwa dan anuitas yang aktif.

Prudential Corporation Asia

Prudential memiliki sejarah yang kaya dan luas di Asia, dan telah mempertahankan kehadiran terus menerus di wilayah ini selama lebih dari delapan puluh tahun.

Pada tahun 1923, Calcutta, India dipilih sebagai lokasi untuk operasi kehidupan pertama di luar negeri Prudential, dengan perkebunan teh Assam sebagai klien perdananya. Agen asuransi umum ditunjuk di Cina dan Filipina sepanjang tahun 1920, sedangkan bisnis asuransi jiwa segera diperluas ke Malaysia (1924), Singapura (1931) dan Hong Kong (1964).

ekspansi

Prudential Corporation Asia dibentuk pada tahun 1994 dengan tujuan mengembangkan pasar didirikan di: Malaysia, Singapura dan Hong Kong, dan mengejar nilai-penciptaan kesempatan di banyak kawasan pasar berpotensi tinggi.

Selama delapan tahun berikutnya, Prudential sangat cepat berkembang kehidupan bisnisnya di Thailand, **Indonesia**, Filipina, India, Vietnam, Taiwan, Cina, Jepang dan Korea. Di Cina dan India, dua dari pertumbuhan tercepat di dunia ekonomi, perusahaan telah membentuk kemitraan usaha patungan dengan CITIC Group dan ICICI Bank masing-masing untuk asuransi jiwa dan bisnis pengelolaan dana.

Prudential juga merupakan salah satu perusahaan aset manajemen terbesar dalam hal aset keseluruhan bersumber di Asia ex Jepang. Fund manajemen bisnis Prudential Corporation Asia telah berkembang menjadi total sembilan negara: Hong Kong, India, Jepang, Taiwan, Malaysia, Singapura, Korea, Cina dan Vietnam.



Prudential in Asia



PRODUCT INI DI JAMIN KEPADA PEMERINTAH SEBESAR RBC 766% JUMLAH UANG NASABAH



Fikirkan dan resapi pertanyaan berikut ???:

1. Anda bekerja: 8 jam /hari , 5 hari / minggu dengan hak cuti 12 hari / tahun. Sudahkah income anda mencapai 100 JT?
berapa Lama anda bekerja untuk dapatkan income Rp 100JT/Bln ??
dan jika Anda Profesional (Dokter spesialis, Pengacara dll) yang mampu menghasilkan uang Rp 100JT / Bln.
Sudah berapa besar manfaat hidup anda buat masyarakat dan lingkungan sekitar anda ??
(Disaat mereka membutuhkan anda, anda benar-benar hadir membantu mereka tanpa tarif atas jasa anda)
2. Punyakah anda kebebasan waktu ??
3. Punya uang namun tak punya waktu untuk menikmatinya dalam kebersamaan dengan anak dan isteri anda kapan saja mereka ingin dan membutuhkan anda. Itukah Anda ??

Kami menawarkan kepada Anda:

1. Kebebasan Finansial
2. Kebebasan waktu
3. Manfaat Arti hidup buat anda karena bermanfaat buat masyarakat dan lingkungan dalam arti pengabdian sosial yang sesungguhnya.
4. Lakukan sekarang (Part time, Focus dan Full heart)
5. Menghasilkan minimal **Rp100 JUTA/Bln** hanya dalam 4 tahun kerja dengan Pola sederhana dan tanpa modal Usaha.

Bukti Sukses dan Mudah nya Pencapaian karir:

- Jumlah Agent di Indonesia 84,000 orang
- Lebih dari 10 orang berpenghasilan diatas 1 Miliar Rupiah
- Lebih dari 100 orang berpenghasilan di atas 100 Juta Rupiah
- Lebih dari 40% berpenghasilan diatas 25 Juta Rupiah
- Setiap reward perjalanan luar negeri (ke eropa) sekali jalan berangkatkan 1500 agent (khusus Indonesia saja)
- Pangsa pasar yang tergarap hingga tahun 2011 masih dibawah 10% dari jumlah penduduk indonesia (PELUANG SUKSES SANGAT BESAR)

**HANYA UNIT KAMI YANG AJARKAN PSIKOLOGI DINAMIS
MENJUAL TANPA PERNAH DITOLAK
MAU ????**

Daftarkan diri anda segera, kesempatan terbatas



Prudential

- Kepastian penghasilan Rp.100 juta/bln dalam waktu 4 tahun mendatang
- Waktu atur sendiri, Tidak ada atasan, Diri sendiri menjadi Bos
- **Income = OMSET** Produk tidak Konsumtif
- Menjalani pensiun dengan tenang (ADA DANA PENSIUN)
- Bisnis bisa diwariskan
- Ada SISTEM yang tidak perlu tergantung diri sendiri

Karyawan

- Untuk berpenghasilan Rp.100 juta/bln perlu berapa lama bekerja ?
- Dengan jabatan?..Direktur
- Terikat dengan jam kerja, Tergantung atasan
- Bagaimana dana pensiun ?
- Job security ? PHK, Bangkrut, Kecelakaan, Sakit Kritis, Meninggal

Profesional

- Butuh Waktu \pm 5 – 7 tahun untuk bisa memulai karir
- Income Rp 100 Juta / Bln (Dalam 10 tahun)
- Modal besar untuk mengembangkan bisnis
- Membarter waktu demi uang
- Tidak dapat diwariskan

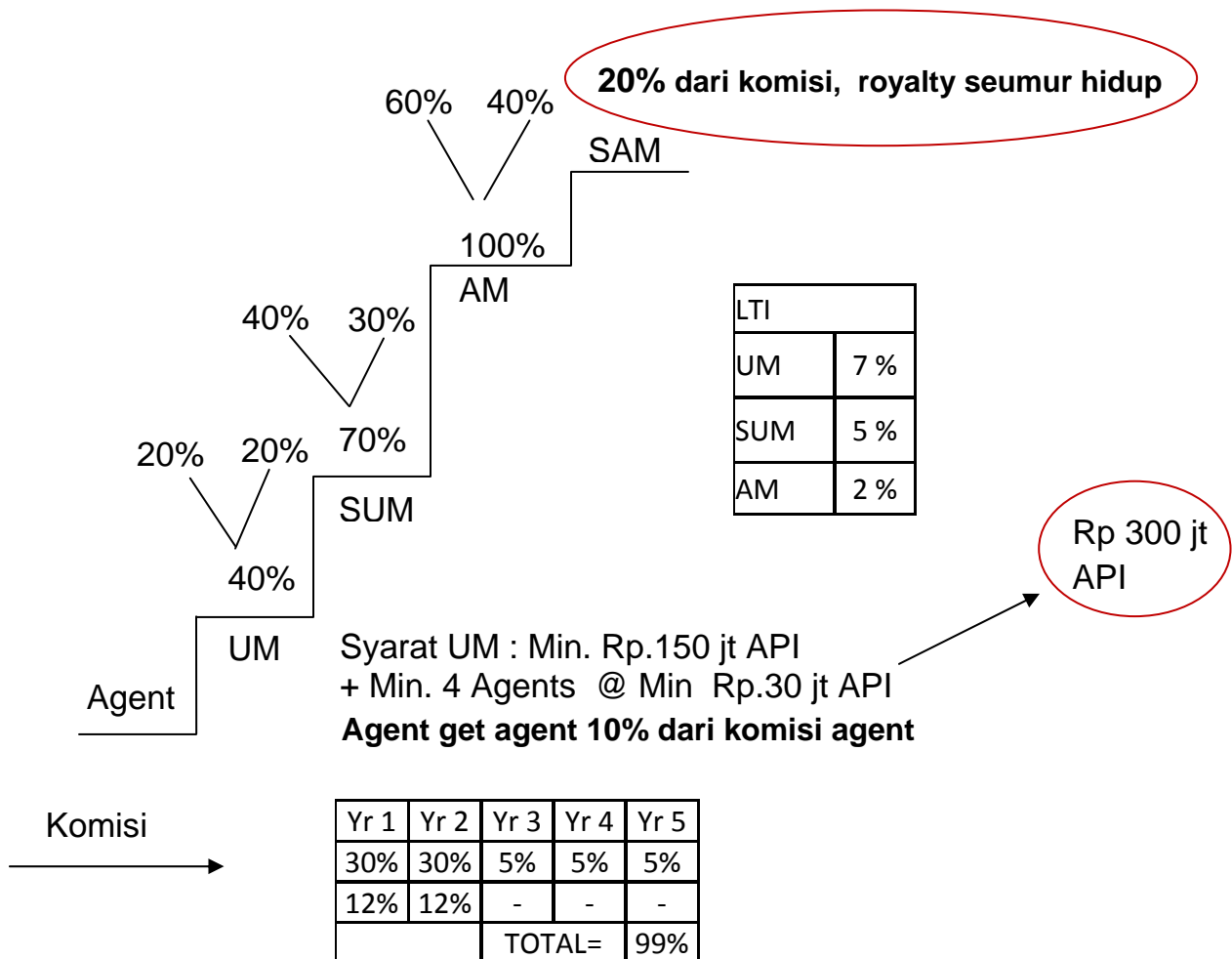
MLM

- Modal...Waktu & Uang
- Penjualan bulanan (Pribadi/Group), baru ada komisi.
- **Income = Bonus** Produk Konsumtif
- Jenjang karir, Surat Kontrak kerja...????



Mengapa harus di PRUDENTIAL?

1. Lembaga Keuangan terkemuka di dunia
2. Sistem sudah teruji lebih dari 162 tahun
3. Memiliki kebebasan waktu dalam menjalankan bisnis
4. Sangat kuat, Dana kelolaan lebih dari USD 550 Miliar
5. Memiliki overriding commission hingga 63%
6. Satu transaksi penjualan, komisi diterima selama 5 tahun
7. Memungkinkan untuk pensiun dini





Bisnis ini baru dimulai disaat anda menjadi Agency Manager dan Memiliki GA sendiri.

1. Anda akan memiliki peluang income tanpa batas
2. + 10% dari omset GA anda
Misal: kantor anda memiliki omset 25 Miliar
 Buat anda = Rp 2,5 Miliar
3. income overriding anda = jumlah income agent anda.
Misal: ada miliki 100 Agent dengan income @ 3 juta
 Buat anda = Rp 300 juta
4. Posisi AM Abadi
5. + semua komisi dan overriding anda selaku agent

Bisnis yang ANDA bangun menjadi milik ANDA bahkan saat ANDA sudah tidak ada

KESIMPULAN:

- Menjual itu MUDAH dan tidak perlu BAKAT.
- Target menjual Anda hanya Rp 12,5 JUTA setahun.
- Mempromosikan 4 orang tiap tahunnya menyusul sukses anda menjadi seorang Unit Manager.
- **Komisi Penjualan Pribadi = Omset** PAA yang disetahunkan.
@ Nasabah menabung 500,000 = Total Komisi Rp 4,000,000

Bicara dan Anda Menjadi Kaya serta MENJUAL TANPA PENOLAKAN

Anda harus akui, di HARVART pun teknik ini tidak di ajarkan.

Semua buku di buat dari hasil penelitian dan teruji serta terbukti adanya, namun kenapa disaat anda praktekan semua teori dan teknik



menjual tetap saja anda mengalami banyak penolakan bahkan masih mengacu pada prosentase 10:1 (prospek 10 masuk 1). bersama unit saya anda akan lihat bagaimana meningkatkan perbandingan (10:1) menjadi (10:5) bahkan (10:8).

Fakta: dalam merancang percakapan penjualan kenyataannya pada Bapak A dapat diterima, pada yang lainnya di abaikan begitu juga untuk target berikutnya anda malah tidak diterima sama sekali.

Masalahnya hanya karena: Anda belum mengetahui Psikologi Dinamis

ANDA AKAN DILATIH BAGAIMANA AKTUALNYA PSIKOLOGI DINAMIS

MENJUAL TANPA PERNAH DI TOLAK.

TEKHNIS INI HANYA AKAN ANDA DAPATKAN BILA ANDA DIDIDIK OLEH TIM

PROFESSIONAL DARI UNIT KAMI.



Syahrial9702@prudential-agent.co.id

atau

syahrial@pruflyer.com

0761-7075565 / 081927211889



Pikirkan! Berapa jumlah uang yang ingin anda ciptakan

- 6 Penjualan anda, secara otomatis akan meningkatkan persentase komisi anda !
- 6 Penjualan anda telah membuat 6 keluarga di Indonesia menyediakan perlindungan keuangan dan kedamaian bagi orang-orang yang dicintainya !
- 6 penjualan anda telah memastikan diri anda dan membuktikan bahwa anda layak disebut AGENT PRUDENTIAL

Apakah anda siap memanfaatkan peluang PRUDENTIAL sebaik-baiknya?

JIKA Anda benar-benar ingin sukses, JIKA Anda yakin bahwa kesuksesan ini bisa dicapai dengan melayani orang lain, JIKA Anda memiliki obsesi kuat untuk menciptakan dunia ini menjadi tempat terbaik untuk melakukan pelayanan, JIKA Anda berniat menciptakan mimpi ini menjadi kenyataan,

MAKA Anda bisa sukses berkarir sebagai Agent PRUDENTIAL !



**SEBAIK-BAIKNYA MANUSIA ADALAH MANUSIA YANG
BERMANFAAT BAGI LINGKUNGANNYA**

SUATU KEBAIKAN MENGAJARKAN ORANG MENABUNG DAN MEMBUAT
UANG MEREKA BERKEMBANG???

SUATU KEBAIKAN MEMASTIKAN SAUDARA, REKAN, KOLEGA ANDA
UNTUK MEMILIKI PERLINDUNGAN TANPA MENGURANGI NILAI
INVESTASI MEREKA???

DAN INI SESUAI PULA DENGAN YANG DI AJARKAN OLEH AGAMA KITA:
PERGUNAKANLAH 5 HAL SEBELUM DATANGNYA 5 PERKARA

MUDA MU SEBELUM DATANGNYA TUA
SEHAT MU SEBELUM DATANGNYA SAKIT
KAYA MU SEBELUM DATANGNYA MISKIN
LAPANG MU SEBELUM DATANGNYA SEMPIT
HIDUP MU SEBELUM DATANGNYA MATI