

## ABSTRAK

Ketidakpastian mengenai kejadian yang akan dihadapi setiap manusia di masa depan membuat sebagian orang mengambil langkah preventif untuk kepentingan diri dan lingkungannya sehingga setiap keluarga di masyarakat perlu menyadari pentingnya mengambil langkah-langkah protektif untuk jaminan keamanan finansial dan bantuan penanganan kesehatan bagi satu sama lain. Berkembangnya kehidupan umat manusia diiringi oleh banyaknya kebutuhan, salah satunya adalah perlindungan atau proteksi yang ditawarkan oleh perusahaan asuransi. Oleh karena itu seorang agen asuransi memerlukan kemampuan yang baik untuk melakukan komunikasi dan mendapat timbal balik sehingga dapat dilakukan penelitian mengenai “Komunikasi Persuasi Pada Penawaran Produk Asuransi Allianz”.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui proses komunikasi secara persuasif antara agen dengan klien dalam penawaran produk asuransi serta mengetahui teknik komunikasi persuasi yang digunakan dalam penawaran produk jasa asuransi. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif yang menggambarkan secara cermat karakteristik dari suatu gejala atau masalah yang diteliti juga fokus pada pertanyaan dasar “bagaimana” dengan berusaha mendapatkan dan menyampaikan fakta-fakta dengan jelas, teliti, dan lengkap tanpa banyak detail yang cenderung tidak penting. Penelitian ini membuktikan bahwa teknik komunikasi persuasi memiliki peran yang besar dalam kesuksesan pencapaian tujuan komunikasi yang diinginkan oleh komunikator. Penelitian ini menyimpulkan bahwa setiap teknik persuasi memiliki aplikasi yang efektif dengan cara yang berbeda-beda untuk digunakan dalam penawaran produk asuransi.

Kata Kunci: Asuransi, komunikasi, pesan, persuasi, teknik.