

Rabu, 13 November 2024

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	IFG Labuan Bajo Marathon Bawa Dampak ke Ekonomi Lokal
Nama Media	bisnis.com
Newstrend	IFG Life Sponsori Labuan Bajo Marathon
Halaman/URL	https://bola.bisnis.com/read/20241112/60/1815221/ifg-labuan-bajo-marathon-bawa-dampak-ke-ekonomi-lokal
Tanggal Berita	2024-11-12 11:28
Sentiment	Positive



LABUAN BAJO - Kegiatan lari tahunan telah kembali diselenggarakan pada Sabtu (9/11/2024). Acara ini turut memberikan dampak terhadap ekonomi lokal.

Direktur Utama IFG Hexana Tri Sasongko mengatakan tahun ini merupakan kali ketiga kegiatan maraton ini dilaksanakan.

Event tahunan IFG ini menawarkan konsep , di mana pelari dapat mengikuti lomba sambil menikmati keindahan alam Labuan Bajo, Nusa Tenggara Timur sebagai salah satu jalur lari terindah di dunia.

Pada pelaksanaan tahun ini, Hexana menyampaikan ada sekitar 2.500 pelari yang mengikuti kegiatan IFG Labuan Bajo Marathon 2024, baik dari dalam negeri maupun dari mancanegara.

Judul	Lebih Dekat Dengan Nasabah di Surabaya, FWD Insurance Kenalkan Customer Month dan FWD Tomorrow Protection
Nama Media	duta.co
Newstrend	FWD Insurance Rilis Produk FWD Tomorrow Protection
Halaman/URL	https://redaksi.duta.co/lebih-dekat-dengan-nasabah-di-surabaya-fwd-insurance-kenalkan-customer-month-dan-fwd-tomorrow-protection/
Tanggal Berita	2024-11-12 15:37
Sentiment	Positive



SURABAYA | duta.co – PT FWD Insurance Indonesia ("FWD Insurance") sebagai perusahaan asuransi jiwa yang berfokus pada nasabah dan didukung teknologi digital di Indonesia memperkenalkan rangkaian program Customer Month, sebagai upaya FWD Insurance untuk hadir lebih dekat dengan nasabah, khususnya di Surabaya, Jawa Timur.

FWD Insurance juga memperkenalkan FWD Tomorrow Protection, produk asuransi tradisional ini memberikan perlindungan serta perencanaan keuangan untuk mewujudkan impian di masa depan melalui manfaat tunai.

Program Customer Month didedikasikan kepada nasabah yang diwujudkan dengan beragam kegiatan, mulai dari perayaan Hari Pelanggan Nasional di bulan September berupa apresiasi kepada nasabah di kantor pemasaran dan di rumah sakit, konten edukasi asuransi "FWD Insurance 101" melalui akun media sosial, Long Loop Feedback yang merupakan sesi diskusi bersama nasabah terpilih untuk mendengarkan masukan atas layanan FWD Insurance, serta acara FWD Sesapa 2024 (Sehari Menyapa Nasabah) yang digelar di berbagai kota besar di Indonesia, salah satunya di Surabaya.

Judul	Ingin Lebih Dekat dengan Nasabah, FWD Insurance Hadirkan Program Khusus
Nama Media	surabaya.inews.id
Newstrend	FWD Insurance Rilis Produk FWD Tomorrow Protection
Halaman/URL	https://surabaya.inews.id/read/518743/ingin-lebih-dekat-dengan-nasabah-fwd-insurance-hadirkan-program-khusus
Tanggal Berita	2024-11-12 15:46
Sentiment	Positive



SURABAYA, iNewsSurabaya.id - PT FWD Insurance Indonesia (FWD Insurance) memperkenalkan rangkaian program khusus untuk lebih dekat dengan nasabah , khususnya di Surabaya, Jawa Timur (Jatim).

Program itu berupa Customer Month. Program ini menghadirkan serangkaian kegiatan, mulai dari perayaan Hari Pelanggan Nasional di kantor pemasaran dan rumah sakit hingga edukasi asuransi "FWD Insurance 101" di media sosial.

Perusahaan asuransi jiwa itu juga memperkenalkan FWD Tomorrow Protection, produk asuransi tradisional ini memberikan perlindungan serta perencanaan keuangan untuk mewujudkan impian di masa depan melalui manfaat tunai.

Direktur Utama FWD Insurance, Desy N Widjaya mengatakan, melalui program Customer Month, pihaknya ingin mendengarkan feedback, memberikan literasi asuransi, dan mengapresiasi loyalitas nasabah.

Judul	OPPO dan YCAB Wujudkan Lari Sambil Berdonasi Lewat Charity Run dalam OPPO Run 2024 untuk Berdayakan Komunitas Disabilitas
Nama Media	perspectivesnews.com
Newstrend	BRI Life Sponsori OPPO Run
Halaman/URL	https://www.perspectivesnews.com/2024/11/oppo-dan-ycab-wujudkan-lari-sambil.html
Tanggal Berita	2024-11-12 15:52
Sentiment	Positive



JAKARTA, PERSPECTIVESNEWS - OPPO Run 2024 mengusung tema “Surpass The Impossible,” yang mencerminkan semangat untuk melampaui batasan dan mendorong pencapaian di luar ekspektasi. Sejalan dengan tema ini, OPPO Indonesia bekerja sama dengan Yayasan Cinta Anak Bangsa (YCAB) meluncurkan program ‘Charity Run’.

Program ini bertujuan untuk mengajak peserta menembus batas kemampuan mereka, sekaligus berkontribusi pada kebaikan sosial. Melalui setiap pembelian tiket OPPO Run 2024, sebagian dari hasilnya akan didonasikan untuk mendukung komunitas di Bali dan Jawa Tengah, mendorong masyarakat untuk tidak hanya berlari, tetapi juga menciptakan dampak positif yang nyata.

Judul	Manulife Rebranding Aplikasi Asuransinya Dengan Ragam Fitur
Nama Media	technologue.id
Newstrend	Manulife Rilis Aplikasi Manulife ID
Halaman/URL	https://technologue.id/manulife-rebranding-aplikasi-asuransinya-dengan-ragam-fitur
Tanggal Berita	2024-11-12 16:00
Sentiment	Positive



Jakarta - Manulife Indonesia telah mengubah nama platform layanan nasabah digitalnya dari MiAccount menjadi Manulife ID. Perubahan ini bertujuan untuk meningkatkan pengalaman nasabah secara keseluruhan dengan menyediakan cara yang lebih mudah diakses dan nyaman dalam mengelola layanan asuransi.

Manulife ID kini selain dapat diakses melalui website dapat juga diakses melalui versi aplikasi mobile yang mudah digunakan. Aplikasi asuransi ini tersedia untuk diunduh di Play Store untuk perangkat Android dan App Store untuk perangkat iOS.

Aplikasi Manulife ID dilengkapi dengan fitur yang memungkinkan nasabah untuk mengakses informasi polis, status polis, nilai polis, cek status klaim, tanggal jatuh tempo premi, riwayat pembayaran, dan riwayat perubahan polis.

Judul	Customer Month: Komitmen FWD Insurance untuk lebih Dekat dengan Nasabah
Nama Media	swa.co.id
Newstrend	FWD Insurance Rilis Produk FWD Tomorrow Protection
Halaman/URL	https://swa.co.id/read/452986/customer-month-komitmen-fwd-insurance-untuk-lebih-dekat-dengan-nasabah
Tanggal Berita	2024-11-12 16:18
Sentiment	Positive



FWD Insurance, sebagai perusahaan asuransi jiwa yang berfokus pada nasabah dan didukung oleh teknologi digital di Indonesia, menyadari pentingnya nasabah. Hubungan yang baik dengan nasabah merupakan kunci keberhasilan dalam membangun bisnis yang berkelanjutan. Untuk itu, FWD Insurance mendedikasikan dua bulan penuh kepada nasabahnya dalam program bertajuk Customer Month.

Rudy F. Manik, Chief Human Resources & Marketing Officer FWD Insurance mengatakan, "Melalui program Customer Month, FWD Insurance tidak hanya menguatkan layanan nasabah, tetapi juga memberi apresiasi, mendengarkan, serta mengedukasi masyarakat." Apresiasi kepada nasabah telah dimulai pada saat perayaan Hari Pelanggan Nasional yang jatuh pada tanggal 4 September 2024, berlanjut pada fase berikutnya dengan pemberian cinderamata kepada nasabah yang sedang dirawat di rumah sakit, sebagai bentuk kepedulian FWD Insurance serta memberikan dukungan semangat agar nasabah dapat pulih kembali.

Judul	FWD Insurance Kenalkan Customer Month dan FWD Tomorrow Protection
Nama Media	harianbangsa.net
Newstrend	FWD Insurance Rilis Produk FWD Tomorrow Protection
Halaman/URL	http://harianbangsa.net/fwd-insurance-kenalkan-customer-month-dan-fwd-tomorrow-protection
Tanggal Berita	2024-11-12 16:52
Sentiment	Positive



Surabaya, HB.net - PT FWD Insurance Indonesia (FWD Insurance) memperkenalkan rangkaian program Customer Month, sebagai upaya FWD Insurance untuk hadir lebih dekat dengan nasabah, khususnya di Surabaya. FWD Insurance juga memperkenalkan FWD Tomorrow Protection, produk asuransi tradisional ini memberikan perlindungan serta perencanaan keuangan untuk mewujudkan impian di masa depan melalui manfaat tunai.

Direktur Utama FWD Insurance, Desy N. Widjaya, mengatakan, melalui Customer Month, pihaknya ingin mendengarkan feedback, memberikan literasi asuransi, dan mengapresiasi loyalitas nasabah. "Kami berkomitmen untuk terus menghadirkan service excellence bagi seluruh nasabah, sebagai upaya kami mewujudkan visi mengubah cara pandang masyarakat tentang asuransi," katanya.

Program ini untuk nasabah yang diwujudkan dengan beragam kegiatan, mulai dari perayaan Hari Pelanggan Nasional di bulan September berupa apresiasi kepada nasabah di kantor pemasaran dan di rumah sakit, konten edukasi asuransi "FWD Insurance 101" melalui akun media sosial, Long Loop Feedback yang merupakan sesi diskusi bersama nasabah terpilih untuk mendengarkan masukan atas layanan FWD Insurance.

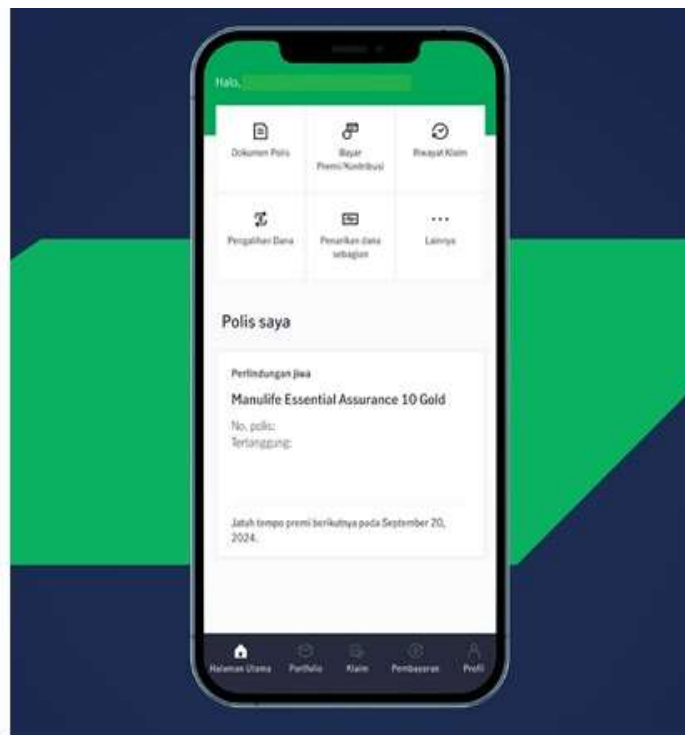
Judul	29 Tahun Prudential, Wujudkan #SehatPangkalBisa Lewat PRUActive
Nama Media	bloombergtechnoz.com
Newstrend	Promosi Prudential
Halaman/URL	https://www.bloombergtechnoz.com/detail-news/54728/29-tahun-prudential-wujudkan-sehatpangkalbisa-lewat-pruactive
Tanggal Berita	2024-11-12 16:55
Sentiment	Positive



Bloomberg Technoz, Jakarta - Selama 29 tahun perjalanan di Indonesia, PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) terus memperkuat komitmennya untuk mendampingi dan melindungi keluarga Indonesia guna menjadi mitra dan pelindung terpercaya bagi generasi kini dan nanti. Dengan mengusung semangat #SehatPangkalBisa, Perusahaan terus berkomitmen menjalankan berbagai inisiatif untuk meningkatkan kesadaran nasabah dan keluarga Indonesia bahwa pencegahan adalah perlindungan terbaik, dengan memberdayakan keluarga melalui pengetahuan, sumber daya, dan dukungan yang mereka butuhkan untuk tetap sehat, secara fisik maupun keuangan.

Untuk itu, Prudential Indonesia kembali menghadirkan ajang olahraga bersama, PRUActive Family, yang mendorong gaya hidup sehat dan aktif bagi para Nasabah dan masyarakat. Tahun ini, perhelatan PRUActive Family yang bertepatan dengan usia ke- 29 tahun Prudential Indonesia, digelar di Plaza Timur Gelora Bung Karno (GBK) Senayan, dan berhasil menjangkau lebih dari 2.600 peserta untuk berolahraga bersama.

Judul	Manulife ID Demi Optimalisasi Layanan Asuransi Digital
Nama Media	medcom.id
Newstrend	Manulife Rilis Aplikasi Manulife ID
Halaman/URL	https://www.medcom.id/teknologi/news-teknologi/akW2VVbB-manulife-id-demi-optimalisasi-layanan-asuransi-digital
Tanggal Berita	2024-11-12 17:14
Sentiment	Positive



Jakarta: Sejalan dengan pesatnya perkembangan teknologi digital di Indonesia, Manulife Indonesia telah mengubah nama platform layanan nasabah digitalnya dari MiAccount menjadi Manulife ID. Perubahan ini bertujuan untuk meningkatkan pengalaman nasabah secara keseluruhan dengan menyediakan cara yang lebih mudah diakses dan nyaman dalam mengelola layanan asuransi. Manulife ID kini selain dapat diakses melalui website dapat juga diakses melalui versi aplikasi mobile yang mudah digunakan, tersedia untuk diunduh di Play Store untuk perangkat Android dan App Store untuk perangkat iOS. Platform digital ini bertujuan untuk menyederhanakan pengelolaan polis, menawarkan fleksibilitas kepada nasabah untuk menangani kebutuhan asuransi mereka kapan saja dan di mana saja. Aplikasi Manulife ID dilengkapi dengan fitur yang memungkinkan nasabah untuk mengakses informasi polis, status polis, nilai polis, cek status klaim, tanggal jatuh tempo premi, riwayat pembayaran, dan riwayat perubahan polis.

Judul 29 Tahun Prudential, Wujudkan #SehatPangkalBisa melalui PRUActive Family

Nama Media jakarta.suaramerdeka.com

Newstrend Promosi Prudential

Halaman/URL <https://jakarta.suaramerdeka.com/gaya-hidup/13413933136/29-tahun-prudential-wujudkan-sehatpangkalbisa-melalui-pruactive-family>

Tanggal Berita 2024-11-12 17:26

Sentiment Positive

29 Tahun Prudential, Wujudkan #SehatPangkalBisa melalui PRUActive Family

Fachlan Fahrial - Selasa, 12 November 2024 | 17:26 WIB



Prosesi Flag Off Fun Run PRUActive Family 2024 yang diresmikan oleh Prudential Indonesia dengan semangat #SehatPangkalBisa (Xi-Ka: Adit Trivedi Chief Financial Officer, Dewi Satirani Chief Human Resources Officer, Karlin Zulkarnaen, Chief Customer and Marketing Officer). (Foto: Dok. Prudential)

JAKARTA, suaramerdeka-jakarta.com- Selama 29 tahun perjalanan di Indonesia, PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) terus memperkuat komitmennya untuk mendampingi dan melindungi keluarga Indonesia guna menjadi mitra dan pelindung terpercaya bagi generasi kini dan nanti. Dengan mengusung semangat #SehatPangkalBisa, Perusahaan terus berkomitmen menjalankan berbagai inisiatif untuk meningkatkan kesadaran nasabah dan keluarga Indonesia bahwa pencegahan adalah perlindungan terbaik, dengan memberdayakan keluarga melalui pengetahuan, sumber daya, dan dukungan yang mereka butuhkan untuk tetap sehat, secara fisik maupun keuangan.

Untuk itu, Prudential Indonesia kembali menghadirkan ajang olahraga bersama, PRUActive Family, yang mendorong gaya hidup sehat dan aktif bagi para Nasabah dan masyarakat. Tahun ini, perhelatan PRUActive Family yang bertepatan dengan usia ke-29 tahun Prudential Indonesia, digelar di Plaza Timur Gelora Bung Karno (GBK) Senayan, dan berhasil menjangkau lebih dari 2.600 peserta untuk berolahraga bersama.

Judul	FWD Insurance Perkenalkan Customer Month dan FWD Tomorrow Protection ke Nasabah di Surabaya
Nama Media	kanalsatu.com
Newstrend	FWD Insurance Rilis Produk FWD Tomorrow Protection
Halaman/URL	http://kanalsatu.com/id/post/64406/fwd-insurance-perkenalkan-customer-month-dan-fwd-tomorrow-protection-ke-nasabah-di-surabaya
Tanggal Berita	2024-11-12 17:28
Sentiment	Positive



KANALSATU - Perusahaan asuransi jiwa PT FWD Insurance Indonesia ("FWD Insurance") memperkenalkan rangkaian program Customer Month. Program ini merupakan upaya FWD Insurance untuk hadir lebih dekat dengan nasabah, khususnya di Surabaya, Jawa Timur. FWD Insurance juga memperkenalkan FWD Tomorrow Protection, produk asuransi tradisional yang memberikan perlindungan serta perencanaan keuangan untuk mewujudkan impian di masa depan melalui manfaat tunai. Program Customer Month didedikasikan kepada nasabah yang diwujudkan dengan beragam kegiatan. Mulai dari perayaan Hari Pelanggan Nasional di bulan September berupa apresiasi kepada nasabah di kantor pemasaran dan di rumah sakit.

Judul	OPPO dan YCAB Wujudkan Lari Sambil Berdonasi Lewat Charity Run dalam OPPO Run 2024 untuk Berdayakan Komunitas Disabilitas!
Nama Media	baliutd.com
Newstrend	BRI Life Sponsori OPPO Run
Halaman/URL	https://www.baliutd.com/news/oppo-dan-ycab-wujudkan-lari-sambil-berdonasi-lewat-charity-run-dalam-oppo-run-2024-untuk-berdayakan-komunitas-disabilitas
Tanggal Berita	2024-11-12 18:21
Sentiment	Positive



Salah satu sponsor Bali United FC musim ini yaitu OPPO akan mengadakan OPPO Run 2024 di Bali United Training Center, Gianyar.

OPPO Run 2024 mengusung tema "Surpass The Impossible," yang mencerminkan semangat untuk melampaui batasan dan mendorong pencapaian di luar ekspektasi. Sejalan dengan tema ini, OPPO Indonesia bekerja sama dengan Yayasan Cinta Anak Bangsa (YCAB) meluncurkan program 'Charity Run'. Program ini bertujuan untuk mengajak peserta menembus batas kemampuan mereka, sekaligus berkontribusi pada kebaikan sosial. Melalui setiap pembelian tiket OPPO Run 2024, sebagian dari hasilnya akan didonasikan untuk mendukung komunitas di Bali dan Jawa Tengah, mendorong masyarakat untuk tidak hanya berlari, tetapi juga menciptakan dampak positif yang nyata.

OPPO dan YCAB ingin menyampaikan pesan bahwa setiap langkah dalam OPPO Run 2024 memiliki dampak lebih dari sekadar berlari. Para peserta diharapkan tidak hanya berfokus pada kesehatan fisik, tetapi juga berkontribusi untuk mendukung kampanye sosial yang ditujukan kepada masyarakat yang membutuhkan. Dengan demikian, OPPO Run 2024 menjadi ajang di mana partisipasi individu mampu menciptakan perubahan yang berarti bagi komunitas.

Judul	FWD Insurance Kenalkan Customer Month dan Asuransi FWD Tomorrow Protection untuk Nasabah di Surabaya
Nama Media	surabaya.tribunnews.com
Newstrend	FWD Insurance Rilis Produk FWD Tomorrow Protection
Halaman/URL	https://surabaya.tribunnews.com/2024/11/12/fwd-insurance-kenalkan-customer-month-dan-asuransi-fwd-tomorrow-protection-untuk-nasabah-di-surabaya
Tanggal Berita	2024-11-12 19:01
Sentiment	Positive



SURYA.co.id | SURABAYA - FWD Insurance memperkenalkan rangkaian program Customer Month, sebagai upaya FWD Insurance untuk hadir lebih dekat dengan nasabah, khususnya di Surabaya.

FWD Insurance juga memperkenalkan FWD Tomorrow Protection, produk asuransi tradisional ini memberikan perlindungan serta perencanaan keuangan untuk mewujudkan impian di masa depan melalui manfaat tunai.

Direktur Utama FWD Insurance, Desy N Widjaya, mengatakan melalui Customer Month, pihaknya ingin mendengarkan feedback, memberikan literasi asuransi, dan mengapresiasi loyalitas nasabah.

"Kami berkomitmen untuk terus menghadirkan service excellence bagi seluruh nasabah, sebagai upaya kami mewujudkan visi mengubah cara pandang masyarakat tentang asuransi," kata Desy, Selasa (12/11/2024).

Ayu Purnama, seorang nasabah FWD Insurance, memberikan testimoninya dalam rangkaian program Customer Month ini.

Judul	OPPO dan YCAB Gelar Lari dan Berdonasi di OPPO Run 2024 Demi Berdayakan Komunitas Disabilitas
Nama Media	balifactualnews.com
Newstrend	BRI Life Sponsori OPPO Run
Halaman/URL	https://balifactualnews.com/oppo-dan-ycab-gelar-lari-dan-berdonasi-di-oppo-run-2024-demi-berdayakan-komunitas-disabilitas/
Tanggal Berita	2024-11-12 19:20
Sentiment	Positive



JAKARTA, Balifactualnews.com – OPPO Run 2024 mengusung tema "Surpass The Impossible" yang mencerminkan semangat untuk melampaui batasan dan mendorong pencapaian di luar ekspektasi. Sejalan dengan tema ini, OPPO Indonesia bekerja sama dengan Yayasan Cinta Anak Bangsa (YCAB) meluncurkan program 'Charity Run'. Program ini bertujuan untuk mengajak peserta menembus batas kemampuan mereka, sekaligus berkontribusi pada kebaikan sosial.

Melalui setiap pembelian tiket OPPO Run 2024 yang akan digeber di Bali pada 24 November 2024, sebagian dari hasilnya akan didonasikan untuk mendukung komunitas di Bali dan Jawa Tengah, mendorong masyarakat untuk tidak hanya berlari, tapi juga menciptakan dampak positif nyata.

OPPO dan YCAB ingin menyampaikan pesan, setiap langkah dalam OPPO Run 2024 memiliki dampak lebih dari sekadar berlari. Para peserta diharapkan tidak hanya berfokus pada kesehatan fisik, tetapi juga berkontribusi untuk mendukung kampanye sosial yang ditujukan kepada masyarakat yang membutuhkan. Dengan demikian, OPPO Run 2024 menjadi ajang di mana partisipasi individu mampu menciptakan perubahan yang berarti bagi komunitas.

Judul	Gelar Program Customer Month dan FWD Tomorrow Protection, FWD Insurance Kini Lebih Dekat dengan Nasabah Surabaya
Nama Media	inisurabaya.com
Newstrend	FWD Insurance Rilis Produk FWD Tomorrow Protection
Halaman/URL	https://inisurabaya.com/2024/11/gelar-program-customer-month-dan-fwd-tomorrow-protection-fwd-insurance-kini-lebih-dekat-dengan-nasabah-surabaya/
Tanggal Berita	2024-11-12 19:33
Sentiment	Positive



iniSURABAYA.com – Menjelang penutupan tahun 2024, FWD Insurance memperkenalkan Customer Month, program yang dihadirkan untuk membuat perusahaan asuransi yang bernaung di bawah bendera PT FWD Insurance Indonesia ini lebih dekat dengan nasabah, khususnya di Surabaya.

Sebagai perusahaan asuransi jiwa yang berfokus pada nasabah dan didukung teknologi digital di Indonesia, FWD Insurance juga memperkenalkan FWD Tomorrow Protection.

Produk asuransi tradisional ini memberikan perlindungan serta perencanaan keuangan untuk mewujudkan impian di masa depan melalui manfaat tunai.

Program Customer Month didedikasikan kepada nasabah yang diwujudkan dengan beragam kegiatan, mulai dari perayaan Hari Pelanggan Nasional di bulan September berupa apresiasi kepada nasabah di kantor pemasaran dan di rumah sakit, konten edukasi asuransi 'FWD Insurance 101' melalui akun media social.

Judul	Manulife Indonesia Luncurkan Manulife ID untuk Optimalisasi Layanan Asuransi Digital
Nama Media	id.mashable.com
Newstrend	Manulife Rilis Aplikasi Manulife ID
Halaman/URL	https://id.mashable.com/tech/3173/manulife-indonesia-luncurkan-manulife-id-untuk-optimalisasi-layanan-asuransi-digital
Tanggal Berita	2024-11-12 20:31
Sentiment	Positive



Perkembangan teknologi di zaman yang serba canggih ini membuat sejumlah perusahaan mulai berpindah strategi pelayanan dari yang offline menjadi online atau digital. Sejalan dengan pesatnya perkembangan teknologi digital di Indonesia, Manulife Indonesia telah mengubah nama platform layanan nasabah digitalnya dari MiAccount menjadi Manulife ID.

Perubahan ini bertujuan untuk meningkatkan pengalaman nasabah secara keseluruhan dengan menyediakan cara yang lebih mudah diakses dan nyaman dalam mengelola layanan asuransi.

Manulife ID kini selain dapat diakses melalui website dapat juga diakses melalui versi aplikasi mobile yang mudah digunakan, tersedia untuk diunduh di Play Store untuk perangkat Android dan App Store untuk perangkat iOS.

Platform digital yang komprehensif ini bertujuan untuk menyederhanakan pengelolaan polis, menawarkan fleksibilitas kepada nasabah untuk menangani kebutuhan asuransi mereka kapan saja dan di mana saja.

Judul	Victoria Run 2024, Bank Victoria gandeng Generali Indonesia ajak masyarakat menerapkan pola hidup sehat
Nama Media	manado.antaranews.com
Newstrend	Generali Sponsori Victoria Run
Halaman/URL	https://manado.antaranews.com/berita/266945/victoria-run-2024-bank-victoria-gandeng-general-indonesia-ajak-masyarakat-tenerapkan-pola-hidup-sehat
Tanggal Berita	2024-11-12 23:07
Sentiment	Positive



Manado (ANTARA) - Tahun 2024, menjadi tahun dimana PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia ("Generali Indonesia") fokus untuk terus mempromosikan hidup sehat dan mendorong terwujudnya sustainable lifestyle di masyarakat.

Komitmen ini diwujudkan melalui dukungan dan kehadiran Generali Indonesia di berbagai event olahraga, khususnya lari, di Indonesia.

Di November ini, Generali Indonesia mendukung penyelenggaraan event Victoria Run 2024, sebuah ajang lari yang diselenggarakan Bank Victoria, yang merupakan mitra bank perusahaan, dalam rangka ulang tahunnya yang ke-30 tahun.

Ini merupakan kali kedua Generali Indonesia memberikan dukungan kepada Victoria Run dengan memproteksi 6.000 pelari dari empat kategori : 5K, 10K, Half Marathon dan 30K.

Dukungan ini merupakan wujud dari salah satu value Generali, live the community, dimana Generali secara aktif turut tumbuh bersama masyarakat dan komunitas dimana Generali beroperasi.

Judul	Lewat Dua Program Ini, FWD Insurance Ingin Lebih Dekat Nasabah
Nama Media	wartaekonomi.co.id
Newstrend	FWD Insurance Rilis Produk FWD Tomorrow Protection
Halaman/URL	https://wartaekonomi.co.id/read549327/lewat-dua-program-ini-fwd-insurance-ingin-lebih-dekat-nasabah
Tanggal Berita	2024-11-12 23:30
Sentiment	Positive



Perusahaan asuransi jiwa PT FWD Insurance Indonesia (FWD Insurance) resmi memperkenalkan program Customer Month dan FWD Tomorrow Protection, untuk memberikan perlindungan serta perencanaan keuangan pada nasabah Surabaya, Jawa Timur untuk mewujudkan impian di masa depan melalui manfaat tunai.

Menurut Direktur Utama FWD Insurance, Desy N. Widjaya, FWD merupakan perusahaan asuransi jiwa yang berfokus pada nasabah dan didukung oleh teknologi digital di Indonesia. Program Customer Month, sebagai upaya pihaknya untuk hadir lebih dekat dengan nasabah.

Ia menjelaskan, bahwa, program Customer Month didedikasikan kepada nasabah yang diwujudkan dengan beragam kegiatan, mulai dari perayaan Hari Pelanggan Nasional di bulan September berupa apresiasi kepada nasabah di kantor pemasaran dan di rumah sakit, konten edukasi asuransi "FWD Insurance 101".

Judul	Manulife Indonesia Luncurkan Manulife ID untuk Sederhanakan Pengelolaan Polis
Nama Media	kontan.co.id
Newstrend	Manulife Rilis Aplikasi Manulife ID
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/manulife-indonesia-luncurkan-manulife-id-untuk-sederhanakan-pengelolaan-polis
Tanggal Berita	2024-11-13 00:09
Sentiment	Positive



KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife Indonesia) telah mengubah nama platform layanan nasabah digitalnya menjadi Manulife ID, yang semula adalah MIAccount.

Chief Marketing Officer Manulife Indonesia, Shierly Ge mengatakan, seiring dengan berubahnya nama layanan ini, Manulife ID juga telah diluncurkan dalam bentuk aplikasi. Sebelumnya, layanan nasabah MIAccount hanya bisa diakses melalui website perusahaan.

"Platform digital ini bertujuan untuk menyederhanakan pengelolaan polis, menawarkan fleksibilitas kepada nasabah untuk menangani kebutuhan asuransi kapan saja dan di mana saja," ujar Shierly dalam keterangan resminya, Senin (11/11).

Judul	Kelesuan Pasar Modal Tekan Pamor Unitlink
Nama Media	Kontan
Newstrend	Catatan Kinerja Produk Unitlink
Halaman/URL	Pg10
Tanggal Berita	2024-11-13 04:23
Sentiment	Negative

Kelesuan Pasar Modal Tekan Pamor Unitlink

Minat pembelian unitlink terdampak capital outflow

Ivanka Rahmana

JAKARTA. Tantangan industri asuransi jiwa untuk berjualan produk *unitlink* makin berat. Saat tren penurunan pendapatan premi *unitlink* masih berlanjut, memporakporandakan pasar modal dalam negeri mengancam pamor produk asuransi berbadat investasi ini semakin memudar.

Seperti diketahui, gelaran pemilihan umum Amerika Serikat ikut mendorong *capital outflow* di pasar saham maupun obligasi pemerintah Indonesia. IHSG dilanda aksi jual investor asing hingga Rp 6,39 triliun dalam sepekan.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu mengatakan *capital outflow* berpotensi mempengaruhi minat masyarakat terhadap produk *unitlink*. Pasarnya, volatilitas pasar modal biasanya akan mempengaruhi preferensi konsumen terhadap produk ini.

Sebelum dana asing mengalir keluar dari pasar modal RI, penjualan produk *unitlink* sendiri sudah tertekan. Data dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat, pendapatan premi asuransi jiwa dari produk tersebut masih turun 15,3% secara tahunan menjadi Rp 37,2 triliun hingga kuartal ketiga tahun ini.

Meski begitu, Togar menilai sejumlah tantangan ini tidak menandakan nafas *unitlink* sudah habis. Menurutnya, *unitlink* masih punya segmen pasar yang spesifik karena bersifat jangka panjang. "Bila dikelola dengan baik, tetap menarik bagi konsumen," ujar Togar, Senin (11/11).

Bersifat sementara

Equity Research & IT Strategy Manager PT MEG Life Insurance Indonesia Wiratama bilang keluarnya dana asing berdampak pada beberapa *fund unitlink* perseoran. Namun sejumlah produk seperti *fund saham* dengan mata uang dolar AS, *EscoLink Global Aggressive Dollar* misal-

nya masih mencetak imbal 14,54% sejak awal tahun.

"Keluarnya dana asing diperkirakan bersifat sementara mengingat pasar saham dan obligasi pemerintah masih menarik," kata Wiratama. Masih adanya potensi pemangkasan suku bunga The Fed dan Bank Indonesia bisa menjadi katalis bagi IHSG dan pasar SBN.

Chief Marketing and Partnership Distribution PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia Vivin Gautama menilai meski pasar modal berdampak pada *unitlink*, namun baik produk tersebut maupun tradisional memiliki segmen pasarnya masing-masing. Saat ini, premi Generali masih didominasi produk tradisional. ■

Perbandingan Premi Unitlink dan Tradisional (triliun rupiah)



Sumber: AAJI, OJK

Judul	Manulife Perkuat Platform Layanan Digital Nasabah
Nama Media	Kontan
Newstrend	Manulife Rilis Aplikasi Manulife ID
Halaman/URL	Pg10
Tanggal Berita	2024-11-13 04:24
Sentiment	Positive

Konter

Manulife Perkuat Platform Layanan Digital Nasabah

JAKARTA. PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia mengubah nama platform layanan nasabah digitalnya yang semula adalah MIAccount menjadi Manulife ID. *Chief Marketing Officer* Manulife Shierly Ge mengatakan dengan berubahnya nama layanan ini, Manulife ID juga telah diluncurkan dalam bentuk aplikasi.

Sebelumnya, layanan nasabah MIAccount hanya bisa diakses melalui *website* perusahaan. "Platform digital ini bertujuan untuk menyederhanakan pengelolaan polis dan menawarkan fleksibilitas kepada nasabah untuk menangani kebutuhan asuransi kapan saja dan di mana saja," ujar Shierly dalam keterangan resminya, Senin (11/11).

Shierly bilang aplikasi tersebut telah dilengkapi fitur yang memungkinkan nasabah mengakses informasi polis, status polis, nilai polis, cek status klaim, tanggal jatuh tempo premi, riwayat pembayaran, dan riwayat perubahan polis. Nasabah juga dapat memperbarui data kontak, melakukan *fund switching* serta pembayaran premi secara *online*. Fitur keamanan tambahan, termasuk keamanan biometrik untuk *login* juga telah diterapkan untuk melindungi informasi nasabah.

Ivanka Rahmana

Judul	FWD Insurance Lebih Dekat Bersama Nasabah Surabaya
Nama Media	Bhirawa
Newstrend	FWD Insurance Rilis Produk FWD Tomorrow Protection
Halaman/URL	Pg7
Tanggal Berita	2024-11-13 05:51
Sentiment	Positive

Perkenalkan Customer Month dan FWD Tomorrow Protection

FWD Insurance Lebih Dekat Bersama Nasabah Surabaya

Surabaya, Bhirawa
 Hadir lebih dekat dengan nasabah khususnya di Surabaya, PT FWD Insurance Indonesia ("FWD Insurance") sebagai perusahaan asuransi jiwa yang berfokus pada nasabah dan didukung teknologi digital di Indonesia memperkenalkan rangkaian program Customer Month.

Selain itu, FWD Insurance juga memperkenalkan FWD Tomorrow Protection, produk asuransi tradis-



Chief Agency Officer FWD Insurance, Jeffrey Kie bersama Direktur Utama FWD Insurance, Desy N. Widjaya, Chief Human Resources & Marketing Officer FWD Insurance, Ruty F. Manik dan penyanyi Niken Salindry serta nasabah FWD Insurance di acara FWD SESAPA (Selaku Melayu Nasabah) di Surabaya.

ional ini memberikan perlindungan serta perencanaan keuangan untuk mewujudkan impian di masa depan melalui manfaat tunai. Adapun program Customer Month didedikasikan kepada nasabah yang diwujudkan dengan beragam kegiatan, mulai dari perayaan Hari Pelanggan Nasional di bulan September berupa apresiasi kepada nasabah di kantor pemasaran dan di rumah sakit. Juga konten edukasi asuransi "FWD Insurance 101" melalui akan media sosial, Long Loop Feedback yang merupakan sesi diskusi bersama nasabah terpilih untuk mendengarkan masukan atas layanan FWD Insurance, serta acara FWD Sesapa 2024 (Selaku Melayu Nasabah) yang digelar di berbagai kota besar di Indonesia, salah satunya di Surabaya. "Melalui Customer Month, kami ingin mendengarkan feedback, memberikan literasi asuransi, dan mengapresiasi loyalitas nasabah. Kami berkomitmen untuk terus menghadirkan service excellence bagi seluruh nasabah, sebagai up-

aya kami mewujudkan visi mengubah cara pandang masyarakat tentang asuransi," terang Direktur Utama FWD Insurance, Desy N. Widjaya, Selasa (12/11). Aya Putranta, seorang nasabah FWD Insurance membenarkan testimoniya dalam rangkaian program Customer Month ini, "Layanan FWD Insurance sangat baik, informasi bisa saya dapatkan dengan mudah dan agen asuransinya cekatan dalam membantu saya," katanya. Sementara itu, FWD Sesapa 2024 yang diselenggarakan di Surabaya, menghadirkan pembicara dr. Antonius Setiadi dari Siloam Hospital Surabaya untuk meningkatkan kesadaran akan pentingnya menjaga kesehatan serta dimenangkan oleh penampil Niken Salindry. Acara ini merupakan upaya dalam mengapresiasi nasabah yang mempercayai perlindungan keuangannya kepada FWD Insurance. FWD Insurance juga memperkenal-

kan FWD Tomorrow Protection sebagai bagian dari rangkaian program Customer Month. "FWD Insurance juga memahami bahwa setiap orang mengalami fase kehidupan, termasuk mimpi dan tantangan yang harus dihadapi. Persiapan matang sejak dini merupakan langkah cerdas untuk menyiapkan masa depan sebaik mungkin, oleh karena itu, FWD Insurance menghadirkan FWD Tomorrow Protection guna membantu setiap orang untuk celebrate living dan mewujudkan impian di masa depan serta tetap terproteksi. Ini saatnya Time to Play dengan FWD Tomorrow Protection," jelas Chief Agency Officer FWD Insurance, Jeffrey Kie. FWD Tomorrow Protection hadir dengan beragam keunggulan, diantaranya perlindungan terhadap risiko meninggal dunia, kecelakaan, penyakit kritis, dan cacat tetap total untuk membantu nasa-

bah di setiap fase kehidupan. Manfaat tunai dari total premi dasar yang akan dibayarkan sesuai dengan plan yang dipilih; Manfaat tambahan pilihan pembebasan pembayaran premi lanjutan (Waiver of Premium) jika tertanggung terdiagnosis mengalami cacat tetap total atau menderita penyakit kritis. Manfaat tambahan pilihan pembebasan pembayaran premi lanjutan (Payor Waiver) jika pembayar premi (bukan tertanggung) mengalami risiko meninggal, terdiagnosis mengalami cacat tetap total atau menderita penyakit kritis. "Produk asuransi tradisional ini dipasarkan melalui jalur pemasaran keagenan yang didukung oleh lebih dari 12.000 agen asuransi dan lebih dari 40 kantor pemasaran di Indonesia. FWD Insurance hadir di Jawa Timur dengan 8 kantor pemasaran yang siap untuk memasarkan FWD Tomorrow Protection," pungkas Jeffrey. [riq.ca]

Judul	Mempertaruhkan Kesejahteraan Kelas Menengah di Pasar Modal
Nama Media	kompas.com
Newstrend	Perkembangan Restrukturisasi Jiwasraya
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2024/11/13/055641426/mempertaruhkan-kesejahteraan-kelas-menengah-di-pasar-modal
Tanggal Berita	2024-11-13 05:56
Sentiment	Positive



MENINGKATNYA jumlah investor saham individu dengan pendapatan di bawah Rp 10 juta perlu diwaspadai, karena peningkatan ini terjadi seiring dengan turunnya golongan kelas menengah .

Padahal, investasi di pasar modal, selain memiliki potensi keuntungan tinggi, setara dengan kerugian yang menghantui.

Sayangnya, investor pasar modal yang meningkat lebih dari tiga kali lipat dari 2021 hingga 2024, belum sebanding inklusifitas literasi investasi.

Apalagi iming-iming cepat kaya dari banyak influencer, seakan menjadi oase peningkatan pendapatan bagi pihak yang butuh penghasilan tambahan.

Saat ini, telah banyak investor dari golongan kelas menengah berinvestasi di pasar modal. BPS mencatat, kelas menengah di Indonesia pada 2024 memiliki pengeluaran per kapita per bulan antara Rp 2.040.262 sampai Rp 9.909.844, hampir setara dengan catatan statistik PT Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI) yang mengelompokkan investor individual dengan penghasilan kurang dari Rp 10 juta.

Judul	Optimalisasi Layanan Asuransi Digital Manulife ID Resmi Diluncurkan
Nama Media	bisnistime.com
Newstrend	Manulife Rilis Aplikasi Manulife ID
Halaman/URL	https://bisnistime.com/optimalisasi-layanan-asuransi-digital-manulife-id-resmi-diluncurkan/
Tanggal Berita	2024-11-13 08:03
Sentiment	Positive



BISNISTIME .COM, JAKARTA — Manulife Indonesia telah mengubah nama platform layanan nasabah digitalnya dari MiAccount menjadi Manulife ID. Perubahan ini bertujuan untuk meningkatkan pengalaman nasabah secara keseluruhan dengan menyediakan cara yang lebih mudah diakses dan nyaman dalam mengelola layanan asuransi.

"Kami memahami bahwa aksesibilitas dan kenyamanan adalah kunci untuk meningkatkan kepuasan nasabah, dan aplikasi ini dirancang untuk memenuhi kebutuhan tersebut," kata Shierly Ge, Chief Marketing Officer Manulife Indonesia.

Manulife ID kini selain dapat diakses melalui website dapat juga diakses melalui versi aplikasi mobile yang mudah digunakan, tersedia untuk diunduh di Play Store untuk perangkat Android dan App Store untuk perangkat iOS. Platform digital yang komprehensif ini bertujuan untuk menyederhanakan pengelolaan polis, menawarkan fleksibilitas kepada nasabah untuk menangani kebutuhan asuransi mereka kapan saja dan di mana saja.

Judul Mengapa Asuransi Perlindungan Jiwa Menjadi Prioritas di Masa Tak Terduga
Nama Media bimata.id
Newstrend Artikel Literasi Asuransi
Halaman/URL <https://bimata.id/2024/11/mengapa-asuransi-perlindungan-jiwa-menjadi-prioritas-di-masa-tak-terduga/>
Tanggal Berita 2024-11-13 08:45
Sentiment Positive



JAKARTA – Alasan asuransi jiwa penting di masa tak terduga untuk melindungi keluarga, menjaga stabilitas keuangan, dan memberikan ketenangan menghadapi risiko hidup.

Banyak yang beranggapan bahwa asuransi tidaklah berguna dan cuma buang-buang duit. Nah, bagi yang beranggapan seperti itu, mari kita simak mengapa menjadi prioritas di masa tak terduga.

Di zaman yang serba tidak pasti ini, memiliki bukan lagi sekadar pilihan, melainkan sebuah prioritas.

Pandemi global, perubahan iklim, dan krisis ekonomi yang tak terduga telah membuka mata banyak orang tentang betapa pentingnya perlindungan terhadap masa depan.