

Selasa, 2 Maret 2021

1. Paling Dicari Konsumen di 2021, Manulife Fokus ke Produk Asuransi Jiwa dan Kesehatan [Liputan6.com](https://liputan6.com) / 01-03-2021

Home > On Off

Paling Dicari Konsumen di 2021, Manulife Fokus ke Produk Asuransi Jiwa dan Kesehatan

Liputan6.com
01 Mar 2021, 08:44 WIB

Share 10



Produk perlindungan jiwa dan kesehatan, yang diprediksi masih menjadi tren di 2021. Dok Manulife

Liputan6.com, Jakarta Asuransi kini menjadi pilihan masyarakat, terutama di tengah pandemi Covid-19 saat ini. Seperti produk perlindungan jiwa dan kesehatan, yang diprediksi masih menjadi tren di 2021.

Itu sebabnya, PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife Indonesia) terus berusaha memberikan penawaran produk terbaik bagi para konsumennya. Salah satunya, Manulife Value Protector Absolute (MVPA) yang menjadi produk favorit konsumen.

Tercatat, hingga akhir 2020, produk MVPA ini membukukan jumlah polis 45.000 unit dengan nilai pertanggungan dasar sebesar Rp 21 triliun.

Head of Product Manulife Indonesia Richard A Sondakh di Jakarta, akhir minggu lalu mengatakan, produk MVPA ini telah menjadi andalan Manulife Indonesia sejak tahun 2014 hingga saat ini.

Produk MVPA tersebut menjadi salah satu top selling di kanal agency. Angka penjualannya lebih dari 15 persen dibandingkan produk lainnya untuk kanal agency pada tahun 2018-2019.

Adapun untuk bisa membeli produk ini, pemegang polis minimum harus berusia 18 tahun dan maksimum berusia 70 tahun dengan premi terendah sebesar Rp 4 juta per tahun.

Sebagai ilustrasi, Richard mengatakan, jika konsumen dengan usia 30 tahunan memilih premi sebesar Rp 5 juta per tahun maka ia bisa mendapatkan uang pertanggungan sebesar 130 kali premi atau sebesar Rp 600 juta. Selain itu, berbagai manfaat tambahan yang ditawarkan juga sangat menarik.

"Hal itulah yang membuat produk ini sangat digemari oleh konsumen," tandasnya.

Dikatakan produk ini digemari konsumen karena memberikan manfaat ganda bagi pemegang polisnya. Selain perlindungan jiwa, pemegang polis produk ini juga bisa mendapatkan manfaat tambahan yang dapat dipilih sesuai kebutuhan konsumen.

Tercatat ada 8 manfaat tambahan yang bisa dipilih oleh konsumen. Salah satu di antaranya adalah Manulife Crisis Cover Ultimate (MCCU) atau Manulife Crisis Cover Protection (MCCP) yang memberikan manfaat perlindungan hingga sebesar 100 persen uang pertanggungan bila tertanggung didiagnosis menderita salah satu dari 56 penyakit kritis hingga usia 99 tahun (MCCU) atau 50 penyakit kritis hingga usia 75 tahun (MCCP).

Manfaat tambahan lainnya yang dapat dipilih yakni Manulife Medicare Plus (MMP) yang dapat membantu menyelesaikan permasalahan keuangan pemegang polis atau keluarganya karena harus menjalani perawatan di rumah sakit akibat penyakit atau kecelakaan. Pilihan jangka waktu program ini yakni 5, 10, 15, dan 20 tahun.

Hanya saja, konsumen perlu ingat bahwa klaim rawat inap dari program MMP ini baru bisa diajukan oleh nasabah setelah melewati masa periode eliminasi (setelah 60 hari sejak polis terbit sesuai dengan pengecualian polis).

Jadi, jika rawat inap terjadi karena faktor penyakit pada masa periode eliminasi maka tidak ada manfaat pertanggungan yang dapat dibayarkan. Sedangkan, untuk klaim yang terjadi karena kecelakaan pada masa periode eliminasi akan mendapatkan pengecualian.

Klaim



Ilustrasi Asuransi (iStockphoto)

Secara garis besar, ada 3 bagian waktu tunggu bagi nasabah sebelum bisa mengajukan klaim. Pertama, jika nasabah membeli produk dasar saja maka ada masa tunggu selama 30 hari sejak polis terbit baru bisa mengajukan klaim.

Kedua, jika nasabah membeli produk tambahan penyakit kritis maka ada masa tunggu 90 hari sejak polis terbit baru bisa mengajukan klaim.

Ketiga, jika nasabah membeli produk tambahan rawat inap maka ada masa periode eliminasi 60 hari sejak polis terbit. Terkait dengan pembayaran klaim, Richard menjelaskan, Manulife Indonesia akan membayarkan klaim konsumen dalam waktu maksimal 30 hari setelah dokumen yang diterimanya dinyatakan lengkap.

Selanjutnya, Manulife Indonesia akan mentransfer uang klaim ke rekening konsumen. Sementara itu, pada tahun 2020, Manulife Indonesia telah membayarkan klaim sebesar Rp 5,5 triliun (un-audited) atau sama dengan Rp 15 miliar per hari atau Rp 631 juta per jam.

Sedangkan, hingga 16 Februari 2021, Manulife Indonesia telah membayarkan klaim Covid-19 senilai lebih dari Rp 144 juta (meliputi polis asuransi individu dan kumpulan).

Secara terpisah, salah seorang nasabah Manulife Indonesia, Anwar Apinillah merasa bersyukur karena memiliki polis asuransi Manulife. Hal ini dia rasakan saat harus dirawat selama 21 hari di rumah sakit karena terkena Covid-19.

Pemegang polis MiUltimate HealthCare (MiUHC) ini mengakui selama ia dirawat, biaya rumah sakit sebesar Rp 140 juta ditanggung oleh Manulife Indonesia sehingga ia bisa fokus untuk pemulihan kesehatannya.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Togar Parasibu menyebutkan, asuransi jiwa sangat penting bagi masyarakat, terutama di saat pandemi Covid-19. Sebab, asuransi jiwa mampu mengelola risiko dan memberikan jaminan atas ketidakpastian.

Dia mengatakan, selain memberikan perlindungan kesehatan, asuransi juga memberikan proteksi keuangan untuk membantu ketahanan hidup jika terjadi hal yang tak terduga.

Asuransi Asuransi jiwa asuransi kesehatan

2. Asuransi Jiwa Diprediksi Bertumbuh

[Koran-jakarta.com](https://koran-jakarta.com) / 01-03-2021

Industri Keuangan | Perusahaan Asuransi Jiwa Bersaing Tawarkan Produk Proteksi Terbaik

Asuransi Jiwa Diprediksi Bertumbuh

© Senin, 01 Maret 2021 08:46 WIB · Waktu Baca 2 menit



Foto: ISTIMEWA
PRIORITAS MANULIFE | Dua nasabah mendapat penjelasan dari customer service soal produk Manulife Value Protector Absolute (MVPA) di Jakarta, akhir pekan lalu. Selain membukukan jumlah polis MVPA sebanyak 45.000 unit dengan nilai pertanggungan dasar 21 triliun rupiah, Manulife pada 2020 juga telah membayar klaim sebesar 5,5 triliun rupiah.

⌵ ⌵ ⌵ Pengaturan Font

Perlindungan jiwa dan kesehatan masih menjadi salah satu pertimbangan utama masyarakat dalam memilih asuransi, terutama di tengah pandemi Covid-19 saat ini.

JAKARTA - Produk asuransi jiwa dan kesehatan diprediksi masih menjadi tren pada tahun ini. Sebab, perlindungan jiwa dan kesehatan menjadi salah satu pertimbangan utama masyarakat dalam memilih asuransi, terlebih di tengah pandemi Covid-19 saat ini. Kondisi tersebut akan membuat perusahaan asuransi berlomba-lomba menawarkan proteksi terbaik untuk konsumennya.

Pengamat asuransi, Irvan Rahardjo, mengungkapkan, tahun lalu banyak pelaku industri asuransi jiwa menawarkan produk yang mencakup perlindungan kesehatan akibat Covid-19. Hal tersebut mendorong permintaan konsumen terhadap produk asuransi yang memberikan perlindungan tambahan terhadap Covid-19 juga ikut naik. "Penjualan produk asuransi kesehatan tahun lalu meningkat sekitar 20 persen," ujarnya kepada *Koran Jakarta*, akhir pekan lalu.

Peningkatan tersebut diperkirakan berlanjut tahun ini. Pada 2021, Irvan optimistis tren penjualan produk asuransi jiwa, termasuk proteksi kesehatan, meningkat dibanding tahun lalu. Dia memperkirakan penjualan produk kesehatan tahun ini dapat tumbuh sekitar 20 persen dibandingkan tahun sebelumnya, sedangkan produk asuransi jiwa meningkat sekitar 15 persen.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Togar Pasaribu, menyebutkan asuransi jiwa sangat penting bagi masyarakat, terutama di saat pandemi Covid-19. Sebab, asuransi jiwa mampu mengelola risiko dan memberikan jaminan atas ketidakpastian.

AAJI mencatat, hingga Oktober 2020, total klaim yang dibayarkan industri asuransi jiwa mencapai 642,90 miliar rupiah yang berasal dari 8.800 pemegang polis.

Sementara itu, PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife Indonesia) sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa di Tanah Air juga selalu berusaha memberikan penawaran produk yang terbaik untuk para konsumennya. Salah satu di antaranya Manulife Value Protector Absolute (MVPA) yang menjadi produk favorit konsumen. Terbukti, pada akhir 2020, produk MVPA ini mampu mencatatkan jumlah polis sebanyak 45.000 unit dengan nilai pertanggungan dasar sebesar 21 triliun rupiah.

Produk Terlaris

Head of Product Manulife Indonesia, Richard A Sondakh, di Jakarta, akhir pekan lalu, mengatakan produk MVPA ini telah menjadi andalan Manulife Indonesia sejak 2014 hingga saat ini. Produk MVPA itu menjadi salah satu *top selling* di kanal *agency*. Angka penjualannya lebih dari 15 persen dibandingkan produk lainnya untuk kanal *agency* pada 2018-2019.

Richard Sondakh menjelaskan untuk bisa membeli produk ini, pemegang polis minimum harus berusia 18 tahun dan maksimum berusia 70 tahun dengan premi terendah sebesar empat juta rupiah per tahun.

Secara terpisah, nasabah Manulife Indonesia, Anwar Aprillah, mengungkapkan saat harus dirawat selama 21 hari di rumah sakit karena Covid-19, biaya sebesar 140 juta rupiah ditanggung oleh Manulife Indonesia. Akhirnya, Pemegang polis MiUltimate HealthCare (MIUHC) ini bisa fokus untuk pemulihan kesehatannya.

(mad/E-10)

Redaktur : Muchamad Ismail

Penulis : Muchamad Ismail

#Asuransi Jiwa #Industri Keuangan #Ekonomi #Covid-19 #Manulife

3. Pendapatan Premi Asuransi Kesehatan Rp7,98 Triliun Hingga Akhir 2020 [Batampos.id](https://batampos.id) / 01-03-2021

Ekonomi & Bisnis

Pendapatan Premi Asuransi Kesehatan Rp7,98 Triliun Hingga Akhir 2020

1 Mar 2021 - 12:25 WIB



Dua nasabah mendapat penjelasan dari customer service perihal produk Manulife Value Protector Absolute (MVPA). (MUHAMAD ALI/JAWA POS)

batampos.id – Hal menggembirakan terjadi dimana Pendapatan premi asuransi kesehatan tercatat Rp 7,98 triliun hingga akhir 2020, atau tumbuh 20,9 persen dibanding 2019 yang Rp 6,6 triliun. Disisi lain klaim menurun hingga 5,0 persen dari Rp 4,76 triliun di 2019 menjadi Rp 4,53 triliun.

"Tingkat kebutuhan masyarakat akan asuransi kesehatan naik. Ini terlihat pada penambahan premi yang artinya penambahan jumlah orang diasuransikan karena didorong kesadaran akan kesehatan di masa pandemi," ujar Ketua Departemen Statistik, Riset, dan Analisa Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) Anita Faktasia dalam keterangan tertulisnya, Sabtu (27/2).

Di sisi lain klaim asuransi kesehatan justru mengalami penurunan karena para pemegang polis berpikir dua kali untuk pergi berobat ke rumah sakit karena khawatir tertular Covid-19. "Kalau dulu sakit, mereka langsung pergi ke rumah sakit atau dokter sehingga klaim terjadi. Tapi sekarang untuk ke rumah sakit masih harus berpikir, nanti tertular Covid-19 atau tidak," jelasnya.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu menyebutkan, asuransi jiwa sangat penting bagi masyarakat di masa pandemi Covid-19, terutama untuk mengelola risiko dan memberikan jaminan atas ketidakpastian. "Selain perlindungan kesehatan, asuransi juga memberikan proteksi keuangan jika terjadi hal yang tak terduga di masa depan," tuturnya.

Pengamat asuransi Irvan Rahardjo optimistis tren penjualan produk asuransi jiwa, termasuk proteksi kesehatan akan kembali meningkat pada tahun ini. Ia memperkirakan penjualan produk kesehatan dapat kembali tumbuh sekitar 20 persen dibandingkan tahun lalu, sedangkan produk asuransi jiwa meningkat sekitar 15 persen. "Untuk klaim kemungkinan belum akan tinggi," tukasnya.

Head of Product Manulife Indonesia Richard A Sondakh mengatakan selama pandemi 2020, produk yang menjadi favorit konsumen di antaranya Manulife Value Protector Absolute (MVPA). Terbukti, sepanjang 2020 produk MVPA ini mampu mencatatkan jumlah polis sebanyak 45.000 unit dengan nilai pertanggungan dasar sebesar Rp 21 triliun.

Klaim yang telah dibayarkan sepanjang 2020 mencapai Rp 5,5 triliun (un-audited) atau sama dengan Rp 15 miliar per hari atau Rp 631 juta per jam. Khusus pembayaran klaim Covid-19, pada tahun ini hingga 16 Februari 2021 telah dibayarkan lebih dari Rp 144 juta.

Salah satunya untuk nasabah Anwar Apnillah yang terkena Covid-19. "Selama 21 hari di rumah sakit biayanya Rp 140 juta, semua ditanggung Manulife" ungkapnya. (*)

Reporter: JP Group

Editor: Suprizal Tanjung

4. Kebutuhan produk buat konsumen, prioritas Manulife [Antaranews.com](https://www.antaranews.com/berita/1414141) / 01-03-2021

Kebutuhan produk buat konsumen, prioritas Manulife

© Senin, 1 Maret 2021 14:14 WIB 219



Nasabah mendapat penjelasan dari customer service perihal produk Manulife Value Protector Absolute (MVPA) yang masih menjadi favorit konsumen, karena memiliki manfaat tambahan untuk nasabah. (ANTARA/HO)

Medan (ANTARA) - Perlindungan jiwa dan kesehatan menjadi salah satu pertimbangan utama masyarakat dalam memilih asuransi, apalagi di tengah pandemi COVID-19 saat ini. Itulah mengapa produk asuransi jiwa dan kesehatan diprediksi masih menjadi tren di tahun 2021.

Secara umum, masyarakat tetap memerlukan perlindungan jiwa, kesehatan, dan perencanaan pensiun. Hal itu pula yang membuat perusahaan asuransi berlomba-lomba menawarkan proteksi terbaik untuk konsumennya.

PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife Indonesia) sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa di Tanah Air juga selalu berusaha memberikan penawaran produk yang terbaik untuk para konsumennya. Salah satu di antaranya Manulife Value Protector Absolute (MVPA) yang menjadi produk favorit konsumen. Terbukti, pada akhir tahun 2020 produk MVPA ini mampu mencatatkan jumlah polis sebanyak 45.000 unit dengan nilai pertanggungan dasar sebesar Rp21 triliun.

Head of Product Manulife Indonesia Richard A Sondakh di Jakarta, akhir minggu lalu, mengatakan, produk MVPA ini telah menjadi andalan Manulife Indonesia sejak tahun 2014. Produk MVPA menjadi salah satu top selling di kanal agency. Angka penjualannya lebih dari 15% dibandingkan produk lainnya untuk kanal agency pada tahun 2018-2019.

Richard Sondakh menjelaskan, untuk bisa membeli produk ini, pemegang polis minimum harus berusia 18 tahun dan maksimum berusia 70 tahun dengan premi terendah sebesar Rp4 juta per tahun.

Sebagai ilustrasi, Richard mengatakan, jika konsumen dengan usia 30 tahunan memilih premi sebesar Rp5 juta per tahun, maka ia bisa mendapatkan uang pertanggungan sebesar 130 kali premi atau sebesar Rp600 juta. Selain itu, berbagai manfaat tambahan yang ditawarkan juga sangat menarik. "Hal itulah yang membuat produk ini sangat digemari oleh konsumen," tandasnya.

Dikatakan produk ini digemari konsumen karena memberikan manfaat ganda bagi pemegang polisnya. Selain perlindungan jiwa, pemegang polis produk ini juga bisa mendapatkan manfaat tambahan yang dapat dipilih sesuai kebutuhan konsumen. Tercatat ada delapan manfaat tambahan yang bisa dipilih oleh konsumen.

Salah satu di antaranya adalah Manulife Crisis Cover Ultimate (MCCU) atau Manulife Crisis Cover Protection (MCCP) yang memberikan manfaat perlindungan hingga sebesar 100% uang pertanggungan bila tertanggung didiagnosis menderita salah satu dari 56 penyakit kritis hingga usia 99 tahun (MCCU) atau 50 penyakit kritis hingga usia 75 tahun (MCCP).

Manfaat tambahan lainnya yang dapat dipilih yakni Manulife Medicare Plus (MMP) yang dapat membantu menyelesaikan permasalahan keuangan pemegang polis atau keluarganya karena harus menjalani perawatan di rumah sakit akibat penyakit atau kecelakaan. Pilihan jangka waktu program ini yakni 5, 10, 15, dan 20 tahun.

Klaim

Hanya saja, konsumen perlu ingat bahwa klaim rawat inap dari program MMP ini baru bisa diajukan oleh nasabah setelah melewati masa periode eliminasi (setelah 60 hari sejak polis terbit sesuai dengan pengecualian polis). Jadi, jika rawat inap terjadi karena faktor penyakit pada masa periode eliminasi maka tidak ada manfaat pertanggungan yang dapat dibayarkan. Sedangkan, untuk klaim yang terjadi karena kecelakaan pada masa periode eliminasi akan mendapatkan pengecualian.

Secara garis besar, ada tiga bagian waktu tunggu bagi nasabah sebelum bisa mengajukan klaim. Pertama, jika nasabah membeli produk dasar saja maka ada masa tunggu selama 30 hari sejak polis terbit baru bisa mengajukan klaim. Kedua, jika nasabah membeli produk tambahan penyakit kritis maka ada masa tunggu 90 hari sejak polis terbit baru bisa mengajukan klaim. Ketiga, jika nasabah membeli produk tambahan rawat inap maka ada masa periode eliminasi 60 hari sejak polis terbit.

Terkait dengan pembayaran klaim, Richard menjelaskan, Manulife Indonesia akan membayarkan klaim konsumen dalam waktu maksimal 30 hari setelah dokumen yang diterimanya dinyatakan lengkap. Selanjutnya, Manulife Indonesia akan mentransfer uang klaim ke rekening konsumen.

Sementara itu, pada tahun 2020, Manulife Indonesia telah membayarkan klaim sebesar Rp5,5 triliun (un-audited) atau sama dengan Rp15 miliar per hari atau Rp631 juta per jam.

Secara terpisah, salah seorang nasabah Manulife Indonesia, Anwar Apnillah merasa bersyukur karena memiliki polis asuransi Manulife. Hal ini dia rasakan saat harus dirawat selama 21 hari di rumah sakit karena terkena COVID-19. Pemegang polis MiUltimate HealthCare (MIUHC) ini mengakui selama ia dirawat, biaya rumah sakit sebesar Rp140 juta ditanggung oleh Manulife Indonesia sehingga ia bisa fokus untuk pemulihan kesehatannya.

Meningkat

Perlindungan asuransi terhadap pemegang polis yang terkena COVID-19 ini diapresiasi oleh pengamat asuransi Irvan Rahardjo.

Menurut dia, pada tahun lalu banyak pelaku industri asuransi jiwa yang menawarkan produk yang mencakup perlindungan kesehatan akibat COVID-19. Hal tersebut mendorong permintaan konsumen terhadap produk asuransi yang memberikan perlindungan tambahan terhadap COVID-19 juga ikut naik.

"Penjualan produk asuransi kesehatan tahun lalu meningkat sekitar 20 %," ujarnya.

Pada 2021, Irvan optimistis tren penjualan produk asuransi jiwa, termasuk proteksi kesehatan, meningkat dibanding tahun lalu. Ia memperkirakan penjualan produk kesehatan tahun ini dapat tumbuh sekitar 20 % dibandingkan tahun sebelumnya, sedangkan produk asuransi jiwa meningkat sekitar 15 %.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Togar Pasaribu menyebutkan, asuransi jiwa sangat penting bagi masyarakat, terutama di saat pandemi COVID-19. Sebab, asuransi jiwa mampu mengelola risiko dan memberikan jaminan atas ketidakpastian. Dia mengatakan, selain memberikan perlindungan kesehatan, asuransi juga memberikan proteksi keuangan untuk membantu ketahanan hidup jika terjadi hal yang tak terduga.

Pewarta : **Evalisa Siregar**

Editor: Riza Mulyadi

COPYRIGHT © ANTARA 1970

5. Premi Asuransi Kesehatan Melonjak 20,9 Persen
idnpos.com / 01-03-2021

Home > Terbaru > Premi Asuransi Kesehatan Melonjak 20,9 Persen

TERBARU

Premi Asuransi Kesehatan Melonjak 20,9 Persen

March 1, 2021

Portal IDNpos March 1, 2021 6:04 am



IDNPOS – Selama pandemi [Corona](#), kinerja industri asuransi kesehatan moncer. Pendapatan premi asuransi kesehatan tercatat Rp 7,98 triliun sampai akhir 2020, atau tumbuh 20,9 persen dibanding 2019 yg Rp 6,6 triliun. Disisi yg lain klaim menurun sampai 5,0 persen berasal dari Rp 4,76 triliun di 2019 menjadi Rp 4,53 triliun.

"Tingkat kebutuhan masyarakat akan asuransi kesehatan naik. Ini terlihat pada penambahan premi yg artinya penambahan jumlah orang diasuransikan karena didorong kesadaran akan kesehatan di masa pandemi," ungkap Pimpinan Departemen Statistik, Riset, dan juga serta Analisa Asosiasi Asuransi Umum [Indonesia](#) (AAUI) Anita Faktasia di dalam keterangan tertulisnya, Hari Sabtu (27/2).

Di sisi yg lain klaim asuransi kesehatan justru mengalami penurunan karena para pemegang polis berpikir dua kali untuk pergi berobat ke rumah sakit karena khawatir tertular [Corona](#). "Kalau dulu sakit, mereka langsung pergi ke rumah sakit atau dokter sehingga klaim terjadi. Tapi sekarang untuk ke rumah sakit masih mesti berpikir, nanti tertular [Corona](#) atau tidak," jelasnya.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa [Indonesia](#) (AAJI) Togar Pasaribu menyebutkan, asuransi jiwa sangat penting bagi masyarakat di masa pandemi [Corona](#), terutama untuk mengelola risiko dan juga serta memberikan jaminan atas ketidakpastian. "Selain perlindungan kesehatan, asuransi juga memberikan proteksi keuangan jika terjadi hal yg tak terduga di masa depan," tuturnya.

Pengamat asuransi Irvan Rahardjo optimistis tren penjualan produk asuransi jiwa, termasuk proteksi kesehatan akan kembali meningkat pada tahun ini. Ia memperkirakan penjualan produk kesehatan dapat kembali tumbuh sekitar 20 persen dibandingkan tahun lalu, sedangkan produk asuransi jiwa meningkat sekitar 15 persen. "Untuk klaim kemungkinan belum akan tinggi," tukasnya.

6. Manulife Prioritaskan Pemenuhan Kebutuhan Konsumen
mediaasuransinews.co.id / 01-03-2021



Literasi News In Brief

Manulife Prioritaskan Pemenuhan Kebutuhan Konsumen

📅 March 1, 2021 👤 admin 💬 0 Comments 🏷️ Asuransi Indonesia, Asuransi Jiwa, Kanal Agensi, Layanan Konsumen, Polis Asuransi

Media Asuransi – Perlindungan jiwa dan kesehatan menjadi salah satu pertimbangan utama masyarakat dalam memilih [asuransi](#). Apalagi di tengah pandemi Covid-19 saat ini. Itulah mengapa produk [asuransi](#) jiwa dan kesehatan diprediksi masih menjadi tren di tahun 2021. Secara umum, masyarakat tetap memerlukan perlindungan jiwa, kesehatan, dan perencanaan pensiun. Hal itu pula yang membuat perusahaan [asuransi](#) berlomba-lomba menawarkan proteksi terbaik untuk konsumennya.

PT [Asuransi](#) Jiwa Manulife Indonesia (Manulife Indonesia) sebagai salah satu perusahaan [asuransi](#) jiwa di Tanah Air juga selalu berusaha memberikan penawaran produk yang terbaik untuk para konsumennya. Salah satu di antaranya Manulife Value Protector Absolute (MVPA) yang menjadi produk favorit konsumen. Terbukti, pada akhir tahun 2020 produk MVPA ini mampu mencatatkan jumlah polis sebanyak 45.000 unit dengan nilai pertanggungan dasar sebesar Rp21 triliun.

Head of Product Manulife Indonesia Richard A Sondakh di Jakarta, akhir minggu lalu mengatakan, produk MVPA ini telah menjadi andalan Manulife Indonesia sejak tahun 2014 hingga saat ini. Produk MVPA tersebut menjadi salah satu *top selling* di kanal *agency*. "Angka penjualannya lebih dari 15 persen dibandingkan produk lainnya untuk kanal *agency* pada tahun 2018-2019," katanya dalam keterangan resmi yang dikutip Media [Asuransi](#), Senin, 1 Maret 2021.

Richard Sondakh menjelaskan, produk ini digemari konsumen karena memberikan manfaat ganda bagi pemegang polisnya. Selain perlindungan jiwa, [pemegang polis](#) produk ini juga bisa mendapatkan manfaat tambahan yang dapat dipilih sesuai kebutuhan konsumen. Tercatat ada delapan manfaat tambahan yang bisa dipilih oleh konsumen.

Salah satu di antaranya adalah Manulife Crisis Cover Ultimate (MCCU) atau Manulife Crisis Cover Protection (MCCP) yang memberikan manfaat perlindungan hingga sebesar 100 persen uang pertanggungan bila [tertanggung](#) didiagnosis menderita salah satu dari 56 penyakit kritis hingga usia 99 tahun (MCCU) atau 50 penyakit kritis hingga usia 75 tahun (MCCP).

Manfaat tambahan lainnya yang dapat dipilih yakni Manulife Medicare Plus (MMP) yang dapat membantu menyelesaikan permasalahan keuangan [pemegang polis](#) atau keluarganya karena harus menjalani perawatan di rumah sakit akibat penyakit atau kecelakaan. Pilihan jangka waktu program ini yakni 5, 10, 15, dan 20 tahun.

7. Paling Dicari Konsumen di 2021, Manulife Fokus ke Produk Asuransi Jiwa dan Kesehatan
yahoo.com / 01-03-2021

LIPUTAN6 | Liputan6

Paling Dicari Konsumen di 2021, Manulife Fokus ke Produk Asuransi Jiwa dan Kesehatan



Sen, 1 Maret 2021 8:44 AM · Bacaan 3 menit



Liputan6.com, Jakarta Asuransi kini menjadi pilihan masyarakat, terutama di tengah pandemi Covid-19 saat ini. Seperti produk perlindungan jiwa dan kesehatan, yang diprediksi masih menjadi tren di 2021.

Itu sebabnya, PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife Indonesia) terus berusaha memberikan penawaran produk terbaik bagi para konsumennya. Salah satunya, Manulife Value Protector Absolute (MVPA) yang menjadi produk favorit konsumen.

Tercatat, hingga akhir 2020, produk MVPA ini membukukan jumlah polis 45.000 unit dengan nilai pertanggungan dasar sebesar Rp 21 triliun.

Head of Product Manulife Indonesia Richard A Sondakh di Jakarta, akhir minggu lalu mengatakan, produk MVPA ini telah menjadi andalan Manulife Indonesia sejak tahun 2014 hingga saat ini.

Produk MVPA tersebut menjadi salah satu top selling di kanal agency. Angka penjualannya lebih dari 15 persen dibandingkan produk lainnya untuk kanal agency pada tahun 2018-2019.

Adapun untuk bisa membeli produk ini, pemegang polis minimum harus berusia 18 tahun dan maksimum berusia 70 tahun dengan premi terendah sebesar Rp 4 juta per tahun.

Sebagai ilustrasi, Richard mengatakan, jika konsumen dengan usia 30 tahunan memilih premi sebesar Rp 5 juta per tahun maka ia bisa mendapatkan uang pertanggungan sebesar 130 kali premi atau sebesar Rp 600 juta. Selain itu, berbagai manfaat tambahan yang ditawarkan juga sangat menarik.

"Hal itulah yang membuat produk ini sangat digemari oleh konsumen," tandasnya.

Dikatakan produk ini digemari konsumen karena memberikan manfaat ganda bagi pemegang polisnya. Selain perlindungan jiwa, pemegang polis produk ini juga bisa mendapatkan manfaat tambahan yang dapat dipilih sesuai kebutuhan konsumen.

Tercatat ada 8 manfaat tambahan yang bisa dipilih oleh konsumen. Salah satu di antaranya adalah Manulife Crisis Cover Ultimate (MCCU) atau Manulife Crisis Cover Protection (MCCP) yang memberikan manfaat perlindungan hingga sebesar 100 persen uang pertanggungan bila tertanggung didiagnosis menderita salah satu dari 56 penyakit kritis hingga usia 99 tahun (MCCU) atau 50 penyakit kritis hingga usia 75 tahun (MCCP).

8. Kebutuhan Produk Terbaik Buat Konsumen Menjadi Prioritas Utama Manulife Indonesia

[tribunnews.com / 01-03-2021](https://tribunnews.com/01-03-2021)

Kebutuhan Produk Terbaik Buat Konsumen Menjadi Prioritas Utama Manulife Indonesia



Dua nasabah Manulife Indonesia mendapat penjelasan dan customer service perihal produk Manulife Value Protector Absolute (MVPA) yang masih menjadi favorit konsumen, karena memiliki beberapa manfaat tambahan yang bagus untuk nasabah. Di Jakarta, akhir pekan lalu. Di akhir 2020 MVPA telah mencatatkan jumlah polis 45.000 unit dengan nilai pertanggungan dasar sebesar Rp 21 triliun. Pada 2020 Manulife juga telah membayar klaim sebesar Rp 5,5 triliun.

TRIBUNJATIM.COM, JAKARTA - Perlindungan jiwa dan kesehatan menjadi salah satu pertimbangan utama masyarakat dalam memilih asuransi. Apalagi di tengah pandemi Covid-19 saat ini.

Itulah mengapa produk asuransi jiwa dan kesehatan diprediksi masih menjadi tren di tahun 2021.

Secara umum, masyarakat tetap memerlukan perlindungan jiwa, kesehatan, dan perencanaan pensiun.

Hal itu pula yang membuat perusahaan asuransi berlomba-lomba menawarkan proteksi terbaik untuk konsumennya.

PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife Indonesia) sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa di Tanah Air juga selalu berusaha memberikan penawaran produk yang terbaik untuk para konsumennya.

Salah satu di antaranya Manulife Value Protector Absolute (MVPA) yang menjadi produk favorit konsumen.

Terbukti, pada akhir tahun 2020 produk MVPA ini mampu mencatatkan jumlah polis sebanyak 45.000 unit dengan nilai pertanggungan dasar sebesar Rp 21 triliun.

Head of Product Manulife Indonesia Richard A Sondakh di Jakarta, mengatakan, produk MVPA ini telah menjadi andalan Manulife Indonesia sejak tahun 2014 hingga saat ini.

Produk MVPA tersebut menjadi salah satu top selling di kanal agency. Angka penjualannya lebih dari 15% dibandingkan produk lainnya untuk kanal agency pada tahun 2018-2019.

Richard A Sondakh menjelaskan, untuk bisa membeli produk ini, pemegang polis minimum harus berusia 18 tahun dan maksimum berusia 70 tahun dengan premi terendah sebesar Rp 4 juta per tahun.

Sebagai ilustrasi, Richard mengatakan, jika konsumen dengan usia 30 tahunan memilih premi sebesar Rp 5 juta per tahun maka ia bisa mendapatkan uang pertanggungan sebesar 130 kali premi atau sebesar Rp 600 juta.

Selain itu, berbagai manfaat tambahan yang ditawarkan juga sangat menarik. "Hal itulah yang membuat produk ini sangat digemari oleh konsumen," tandasnya.

Dikatakan, produk ini digemari konsumen karena memberikan manfaat ganda bagi pemegang polisnya.

Selain perlindungan jiwa, pemegang polis produk ini juga bisa mendapatkan manfaat tambahan yang dapat dipilih sesuai kebutuhan konsumen. Tercatat ada delapan manfaat tambahan yang bisa dipilih oleh konsumen.

Salah satu di antaranya adalah Manulife Crisis Cover Ultimate (MCCU) atau Manulife Crisis Cover Protection (MCCP) yang memberikan manfaat perlindungan hingga sebesar 100% uang pertanggungan bila tertanggung didiagnosis menderita salah satu dari 56 penyakit kritis hingga usia 99 tahun (MCCU) atau 50 penyakit kritis hingga usia 75 tahun (MCCP).

Manfaat tambahan lainnya yang dapat dipilih yakni Manulife Medicare Plus (MMP) yang dapat membantu menyelesaikan permasalahan keuangan pemegang polis atau keluarganya karena harus menjalani perawatan di rumah sakit akibat penyakit atau kecelakaan. Pilihan jangka waktu program ini yakni 5, 10, 15, dan 20 tahun.

Klaim

Hanya saja, konsumen perlu ingat bahwa klaim rawat inap dari program MMP ini baru bisa diajukan oleh nasabah setelah melewati masa periode eliminasi (setelah 60 hari sejak polis terbit sesuai dengan pengecualian polis).

Jadi, jika rawat inap terjadi karena faktor penyakit pada masa periode eliminasi maka tidak ada manfaat pertanggungan yang dapat dibayarkan.

Sedangkan, untuk klaim yang terjadi karena kecelakaan pada masa periode eliminasi akan mendapatkan pengecualian.

Secara garis besar, ada tiga bagian waktu tunggu bagi nasabah sebelum bisa mengajukan klaim.

Pertama, jika nasabah membeli produk dasar saja maka ada masa tunggu selama 30 hari sejak polis terbit baru bisa mengajukan klaim.

Kedua, jika nasabah membeli produk tambahan penyakit kritis maka ada masa tunggu 90 hari sejak polis terbit baru bisa mengajukan klaim.

Ketiga, jika nasabah membeli produk tambahan rawat inap maka ada masa periode eliminasi 60 hari sejak polis terbit.

Terkait dengan pembayaran klaim, Richard menjelaskan, Manulife Indonesia akan membayarkan klaim konsumen dalam waktu maksimal 30 hari setelah dokumen yang diterimanya dinyatakan lengkap.

Selanjutnya, Manulife Indonesia akan mentransfer uang klaim ke rekening konsumen.

Sementara itu, pada tahun 2020, Manulife Indonesia telah membayarkan klaim sebesar Rp 5,5 triliun (un-audited) atau sama dengan Rp 15 miliar per hari atau Rp 631 juta per jam.

Sedangkan, hingga 16 Februari 2021, Manulife Indonesia telah membayarkan klaim Covid-19 senilai lebih dari Rp 144 juta (meliputi polis asuransi individu dan kumpulan).

Secara terpisah, salah seorang nasabah Manulife Indonesia, Anwar Aprilliah merasa bersyukur karena memiliki polis asuransi Manulife.

Hal ini dia rasakan saat harus dirawat selama 21 hari di rumah sakit karena terkena Covid-19.

Pemegang polis MIUltimate HealthCare (MIUHC) ini mengakui selama ia dirawat, biaya rumah sakit sebesar Rp 140 juta ditanggung oleh Manulife Indonesia sehingga ia bisa fokus untuk pemulihan kesehatannya.

Meningkat

Perlindungan asuransi terhadap pemegang polis yang terkena Covid-19 ini diapresiasi oleh pengamat asuransi Irwan Rahardjo.

Menurut dia, pada tahun lalu banyak pelaku industri asuransi jiwa yang menawarkan produk yang mencakup perlindungan kesehatan akibat Covid-19.

Hal tersebut mendorong permintaan konsumen terhadap produk asuransi yang memberikan perlindungan tambahan terhadap Covid-19 juga ikut naik.

"Penjualan produk asuransi kesehatan tahun lalu meningkat sekitar 20 %," ujarnya.

Pada 2021, Irwan optimistis tren penjualan produk asuransi jiwa, termasuk proteksi kesehatan, meningkat dibanding tahun lalu.

Ia memperkirakan penjualan produk kesehatan tahun ini dapat tumbuh sekitar 20 % dibandingkan tahun sebelumnya, sedangkan produk asuransi jiwa meningkat sekitar 15 %.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Togar Pasaribu menyebutkan, asuransi jiwa sangat penting bagi masyarakat, terutama di saat pandemi Covid-19.

Sebab, asuransi jiwa mampu mengelola risiko dan memberikan jaminan atas ketidakpastian.

Dia mengatakan, selain memberikan perlindungan kesehatan, asuransi juga memberikan proteksi keuangan untuk membantu ketahanan hidup jika terjadi hal yang tak terduga. (*)

Tags: PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia, Richard A Sondakh, TribunJatim.com, berita jatim hari ini, Tribun Jatim, Manulife Value Protector Absolute, Covid-19, Manulife Indonesia, produk Manulife Indonesia untuk konsumen

| KORUPSI JIWASRAYA |

Benny Tjokrosaputro Melawan

Bisnis, JAKARTA — Salah satu pelaku utama korupsi dana investasi Jiwasraya Benny Tjokrosaputro terus melawan vonis seumur hidup.

Selain mengajukan banding, Benny juga sedang menggugat hasil audit investigatif Badan Pemeriksa Keuangan (BPK) ke Pengadilan Tata Usaha Negara (PTUN).

Pihak Benny beralasan, audit investigatif BPK yang menemukan adanya kerugian negara dalam kasus Jiwasraya itu penuh dengan kejanggalan.

BPK telah mengeluarkan audit investigasi terkait kasus korupsi Asuransi Jiwasraya (ASJ). Hasil investigasi tersebut menyimpulkan adanya kerugian negara senilai Rp16,8 triliun.

Sementara itu, BPK belum menanggapi ihwal gugatan Benny.

Seperti diketahui, Benny bersama koleganya, Heru

Hidayat, terlibat dalam skandal jahat untuk ‘memainkan’ dana investasi milik nasabah Asuransi Jiwasraya.

Benny dan Heru Hidayat sendiri telah divonis seumur hidup oleh Pengadilan Tindak Pidana Korupsi (Tipikor) Jakarta.

Penasihat hukum Benny, Bob Hasan mengungkapkan bahwa alasan diajukannya gugatan ke PTUN dipicu oleh hasil audit investigatif BPK yang sifatnya masih perkiraan. Padahal, menurutnya, untuk sebuah perkara korupsi, penghitungan kerugian negara seharusnya jelas dan pasti.

Dia menjelaskan berdasarkan pemeriksaan perkara di putusan Pengadilan Negeri Jakarta Pusat, Benny dikenakan Rp6 triliun dengan kira-kira dibagi dua bersama heru dari angka Rp12 triliun. Namun angka itupun tak pernah muncul di pengadilan.

Artinya, dengan fakta yang terungkap selama di pengadilan, versi Benny, hasil audit BPK tidak cukup kuat untuk menyeretnya ke pengadilan bahkan hingga akhirnya divonis seumur hidup.

“Ternyata di pengadilan pun belum jumpa angka yang pasti itu. Mengingat atas putusan belum memiliki ketetapan hukum atau *incraht* maka kita juga baru mendapatkan akan objek gugatan [laporan investigatif BPK],” tegasnya.

Adapun dalam petitum gugatan yang didaftarkan pada Jumat (26/2), Benny meminta hakim PTUN memutuskan enam pokok gugatan, salah satunya mengabulkan gugatan untuk seluruhnya. Kemudian, menyatakan batal atau tidak sah LHP Investigatif yang dikeluarkan oleh BPK karena bertentangan dengan Peraturan yang berlaku Keputusan BPK. (Edy Suwiknyo)

Produk Asuransi Jiwa dan Kesehatan jadi Tren 2021 Di Tengah Pandemi

NERACA

Jakarta - Produk asuransi jiwa dan kesehatan diprediksi masih menjadi tren 2021 seiring kebutuhan masyarakat terhadap perlindungan diri dan keluarga di tengah pandemi COVID-19. "Masyarakat umumnya tetap memerlukan perlindungan jiwa, kesehatan, dan perencanaan pensiun sehingga membuat perusahaan asuransi berlomba-lomba menawarkan proteksi terbaik untuk konsumennya," kata Head of Product PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia Richard A Sondakh dalam keterangannya di Jakarta, Senin (1/3).

Menurut Richard, Manulife Indonesia sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa di Tanah Air selalu

berusaha memberikan penawaran produk yang terbaik untuk para konsumennya. Salah satu di antaranya Manulife Value Protector Absolute (MVPA) yang menjadi produk favorit konsumen. Terbukti, pada akhir 2020, produk MVPA ini mampu mencatatkan jumlah polis sebanyak 45.000 unit dengan nilai pertanggungan dasar sebesar Rp21 triliun.

Ia mengatakan produk MVPA ini telah menjadi andalan Manulife Indonesia sejak 2014 hingga saat ini. Richard Sondakh menjelaskan, untuk bisa membeli produk ini pemegang polis minimum harus berusia 18 tahun dan maksimum berusia 70 tahun dengan premi terendah sebesar Rp4 juta per tahun.

Sebagai ilustrasi, jika konsumen dengan usia 30 tahun memilih premi sebesar Rp5 juta per tahun maka ia bisa mendapatkan uang pertanggungan sebesar 130 kali premi atau sebesar Rp600 juta.

Selain perlindungan jiwa, pemegang polis produk ini juga bisa mendapatkan manfaat tambahan yang dapat dipilih sesuai kebutuhan konsumen.

Salah satu manfaat tersebut adalah Manulife Crisis Cover Ultimate (MCCU) atau Manulife Crisis Cover Protection (MCCP) yang memberikan manfaat perlindungan hingga sebesar 100 persen uang pertanggungan bila tertanggung didiagnosis menderita salah satu dari 56 penyakit kritis hingga usia 99 tahun (MC-

CU) atau 50 penyakit kritis hingga usia 75 tahun (MCCP).

Manfaat tambahan lainnya yang dapat dipilih konsumen, yakni Manulife Medicare Plus (MMP) yang dapat membantu menyelesaikan permasalahan keuangan pemegang polis atau keluarganya karena harus menjalani perawatan di rumah sakit akibat penyakit atau kecelakaan. Pilihan jangka waktu program ini yakni 5, 10, 15, dan 20 tahun.

Klaim Covid

Pada tahun 2020, Manulife Indonesia telah membayarkan klaim sebesar Rp5,5 triliun (un-audited) atau sama dengan Rp15 miliar per hari atau Rp631 juta per jam. Hingga 16 Februari 2021.  bari

Avrist Assurance Bukukan Premi Kumpulan Rp 541 Miliar

JAKARTA – PT Avrist Assurance membukukan pendapatan premi kumpulan mencapai Rp 541 miliar pada 2020. Pada saat sama, perseroan membayarkan klaim kumpulan sebesar Rp 424 miliar.

Data Avrist Assurance memaparkan, pendapatan premi kumpulan dari bisnis *renewal* tahun 2020 tumbuh 43% secara *year on year* (yoy), dari Rp 379 miliar menjadi Rp 541 miliar. Peningkatan premi bersumber dari pendapatan premi *existing* nasabah korporat, yang telah mempercayakan perseroan sebagai penyedia jasa perlindungan karyawan.

“Pendapatan premi untuk kanal distribusi EBD (*employee benefit division*) didominasi dari bisnis *renewal*. Artinya, premi ini berasal dari permintaan perpanjangan masa perlindungan dari *existing* nasabah korporat. Ini merupakan strategi sekaligus bukti pelayanan prima dari kami, sehingga nasabah korporat tetap setia bermitra dengan Avrist Assurance,” papar Direktur PT Avrist Assurance Yasuo Sato lewat keterangannya, Senin (1/3).

Menurut dia, bisnis EBD mengalami tantangan yang cukup besar selama

pandemi Covid-19 berlangsung. Tersedatnya pertumbuhan ekonomi di Indonesia memberikan dampak cukup besar bagi berbagai industri, sehingga banyak perusahaan harus mengurangi beban pengeluaran seperti biaya perlindungan kesehatan dan jiwa untuk karyawan.

Menjawab tantangan tersebut, sambung Yasuo, kanal distribusi EBD menerapkan beberapa strategi yang dinilai efektif dalam meningkatkan jumlah premi. Misalnya dengan mempertahankan *existing* nasabah korporat serta membidik usaha kategori menengah untuk terus mempertahankan profit.

“Pada tahun ini, kanal distribusi EBD akan membidik usaha kategori menengah serta menerapkan sistem *prudent underwriting*, artinya mempertimbangkan risiko secara menyeluruh, tidak hanya berdasarkan data rasio klaim,” ungkap dia.

Yasuo menambahkan, strategi tersebut tidak berhenti pada pelayanan asuransi kumpulan saja. Pihaknya bersinergi dengan unit DPLK atau pengelolaan dana pensiun karyawan agar *existing* nasabah korporat dari

kanal distribusi EBD juga dapat memperoleh pelayanan DPLK. Dengan begitu, pelayanan bisa lebih komprehensif, mulai dari perlindungan kesehatan karyawan, perlindungan jiwa, hingga dana pensiun karyawan.

Di sisi lain, klaim dibayarkan Avrist Assurance melalui kanal distribusi asuransi kumpulan atau EBD tercatat sebesar Rp 424 miliar. Klaim tersebut didominasi oleh klaim atas *group medical service*, yakni perlindungan kesehatan untuk nasabah korporat sebesar 397 miliar. Kemudian disusul dengan klaim atas *group life service* senilai Rp 27 miliar.

Yasuo menyampaikan, pelayanan terbaik menjadi prioritas perseroan terhadap para nasabahnya. Pembayaran klaim ini merupakan salah satu wujud komitmen yang selalu memenuhi tanggung jawab atas perlindungan kesehatan dan jiwa nasabah. “Terlebih di masa pandemi Covid-19 seperti sekarang ini, banyak korporat yang sangat terbantu dengan adanya fasilitas perlindungan kesehatan, karena kami turut membayarkan biaya pengobatan pasien Covid 19,” kata dia. (pri)

BNI Life Targetkan Premi *Unit Link* Rp 2,29 Triliun



Shadiq Akasya

JAKARTA – PT BNI Life Insurance (BNI Life) menargetkan pendapatan premi dari lini bisnis *unit link* mencapai Rp 2,29 triliun pada tahun ini. Nilai tersebut mencakup 45% dari total target pendapatan premi.

Direktur Utama BNI Life Shadiq Akasya menjelaskan, tahun 2020 merupakan tahun yang tidak mudah dalam mengelola investasi terutama *unit link*. Namun demikian, pencapaian premi *unit link* pada tahun lalu mampu naik 10% dibandingkan tahun sebelumnya. Pertumbuhan premi *unit link* itu menggambarkan peningkatan kepercayaan nasabah akan performa bisnis BNI Life.

"Tahun lalu produk asuransi *unit link* yang berbasis pendapatan tetap (*fix income*) relatif lebih bagus dibandingkan produk yang berba-

sis saham. Tahun 2021 perusahaan menargetkan pendapatan premi *unit link* sebesar Rp 2,29 triliun atau 45% dari target pendapatan premi secara total," terang Shadiq melalui keterangan tertulis, Senin (1/3).

Dia menyatakan, pihaknya telah mempersiapkan produk-produk inovatif menyambut tahun 2021. Misalnya Solusi Proteksi Dana Pensiun, *Steady Protection*, *Ultima Protection*, dan *Infinite Protection* untuk menjawab kebutuhan nasabah. Kehadiran produk tersebut turut didukung oleh lebih dari 1.700 *bancassurance specialist* yang tersebar di lebih dari 1.800 kantor cabang BNI di seluruh Indonesia.

Di sisi lain, Shadiq menerangkan, tanggung jawab pemilihan investasi berupa produk *unit link* secara aturan ada pada nasabah. BNI Life tetap menjaga kualitas *underlying asset* unit yang baik untuk obligasi maupun saham dengan cara menambah alokasi pada saham *big cap*.

"Selain itu kami secara konsisten menerapkan strategi investasi yang konservatif demi menjaga kepentingan nasabah dengan memonitor portofolio investasi secara berkala dan penerapan *good corporate governance* (GCG). Setiap kebijakan investasi yang akan kami lakukan selalu dievaluasi terlebih dahulu. Strategi ini bertujuan agar BNI Life tetap memiliki portofolio investasi yang sehat dan *prudent*," jelas Shadiq. (pri)

Avrist Assurance Membayar Klaim Rp 424 Miliar

JAKARTA. Sepanjang tahun 2020, Avrist Assurance telah membayarkan klaim Rp 424 miliar melalui kanal distribusi asuransi kumpulan atau *employee benefit division* (EBD). Ini merupakan kanal distribusi yang khusus melayani nasabah korporat.

Klaim tersebut didominasi *group medical service*, yakni perlindungan kesehatan untuk nasabah korporat sebesar 397 miliar. Lalu menyusul dengan klaim atas *group life service* senilai Rp 27 miliar. "Kami selalu memprioritaskan pelayanan terbaik. Pembayaran klaim ini merupakan salah satu wujud komitmen kami, yang selalu memenuhi tanggung jawab atas perlindungan kesehatan dan jiwa nasabah," kata Direktur Avrist Assurance, Yasuo Sato, dalam keterangan resmi, Senin (1/3).

Terlebih, di masa pandemi Covid-19 seperti sekarang ini, banyak korporat yang sangat terbantu dengan adanya fasilitas perlindungan kesehatan. Perusahaan turut membayarkan biaya pengobatan pasien Covid-19.

Selain perlindungan kesehatan, kanal distribusi asuransi kumpulan dari Avrist Assurance juga memberikan perlindungan jiwa

Ferrika Sari

14. [Foto] Pemasaran Polis Asuransi
Kontan, hal. 10 / 02-03-2021

Pemasaran Polis Asuransi



Dok. Manulife

Nasabah mendapat penjelasan produk Manulife Value Protector Absolute (MVPA) di Jakarta, akhir pekan lalu. Akhir tahun 2020, MVPA telah mencatatkan jumlah polis 45.000 unit dengan nilai pertanggungan dasar sebesar Rp 21 triliun, serta telah membayar klaim sebesar Rp 5,5 triliun.

15. Hadapi Pasar Asuransi 2021, Ini Produk Andalan Manulife Indonesia [Bisnis.com](#) / 01-03-2021

Menu

Q Cari berita...

Bisnis.com

f

t

in

yt

Login Bisnis ID

FINANSIAL

HOME

PERBANKAN

ASURANSI

MULTIFINANCE

PERSONAL FINANCE

MONETER

SYARIAH

FINTECH

Home • Finansial • Asuransi

Hadapi Pasar Asuransi 2021, Ini Produk Andalan Manulife Indonesia

Manulife Indonesia mengklaim bahwa pada akhir 2020, 45.000 unit polis produk ini sudah diterbitkan dengan nilai pertanggungan dasar sebesar Rp21 triliun.

Oktaviano DB Hana - Bisnis.com
01 Maret 2021 | 08:55 WIB



Warga melintas di dekat logo perusahaan PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia di Jakarta, Senin (11/5/2020). Bisnis - Eusebio Chrysnamurti

A⁻

A⁺

Share

f

t

in

yt

wa

wh

Bisnis.com, JAKARTA - PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia ([Manulife Indonesia](#)) optimistis untuk menghadapi pasar asuransi jiwa pada 2021 dengan salah satu produk andalannya, Manulife Value Protector Absolute (MVPA).

Head of Product [Manulife Indonesia](#) Richard A Sondakh mengklaim MVPA menjadi produk favorit konsumen. Hal itu tercermin dari realisasi pemasaran produk ini yang pada akhir 2020 mencapai 45.000 unit polis dengan nilai pertanggungan dasar sebesar Rp21 triliun.

Richard memerinci, MVPA menjadi salah satu produk dengan penjualan paling tinggi untuk kanal pemasaran keagenan. Angka penjualannya lebih dari 15 persen dibandingkan produk lainnya untuk kanal pemasaran tersebut pada 2018-2019.

"Produk MVPA ini telah menjadi andalan Manulife Indonesia sejak tahun 2014 hingga saat ini," jelas Richard dalam keterangan resmi, Senin (1/3/2021).

Richard Sondakh menjelaskan MVPA dapat dimiliki oleh nasabah berusia 18 tahun hingga 70 tahun dengan premi terendah sebesar Rp4 juta per tahun. Richard mendeskripsikan bila konsumen dengan usia 30 tahunan memilih premi sebesar Rp5 juta per tahun, maka uang pertanggungan yang diperolehnya mencapai 130 kali premi atau sebesar Rp 600 juta.

Di sisi lain, sambung dia, produk ini digemari konsumen karena memberikan manfaat ganda bagi pemegang polisnya. Selain perlindungan jiwa, jelasnya, pemegang polis MVPA juga bisa mendapatkan manfaat tambahan yang dapat dipilih sesuai kebutuhan konsumen.

"Hal itulah yang membuat produk ini sangat digemari oleh konsumen," kata Richard.

Dia mengatakan ada delapan manfaat tambahan yang bisa dipilih oleh konsumen. Salah satunya adalah Manulife Crisis Cover Ultimate (MCCU) atau Manulife Crisis Cover Protection (MCCP) yang memberikan manfaat perlindungan hingga sebesar 100 persen uang pertanggungan bila tertanggung didiagnosis menderita salah satu dari 56 penyakit kritis hingga usia 99 tahun (MCCU) atau 50 penyakit kritis hingga usia 75 tahun (MCCP).

Manfaat tambahan lainnya yang dapat dipilih, jelasnya, adalah Manulife Medicare Plus (MMP) yang dapat membantu menyelesaikan permasalahan keuangan pemegang polis atau keluarganya karena harus menjalani perawatan di rumah sakit akibat penyakit atau kecelakaan. Pilihan jangka waktu program ini, kata Richard, bervariasi yakni 5, 10, 15, dan 20 tahun.

Namun, dia mengingatkan konsumen bahwa klaim rawat inap dari program MMP ini baru bisa diajukan oleh nasabah setelah melewati masa periode eliminasi yakni 60 hari sejak polis terbit sesuai dengan pengecualian polis.

"Jadi, jika rawat inap terjadi karena faktor penyakit pada masa periode eliminasi maka tidak ada manfaat pertanggungan yang dapat dibayarkan sedangkan untuk klaim yang terjadi karena kecelakaan pada masa periode eliminasi akan mendapatkan pengecualian," ujarnya.

Terkait dengan pembayaran klaim, Richard menjelaskan [Manulife Indonesia](#) akan membayarkan klaim konsumen dalam waktu maksimal 30 hari setelah dokumen yang diterimanya dinyatakan lengkap. Selanjutnya, Manulife Indonesia akan mentransfer uang klaim ke rekening konsumen.



asuransi jiwa manulife indonesia

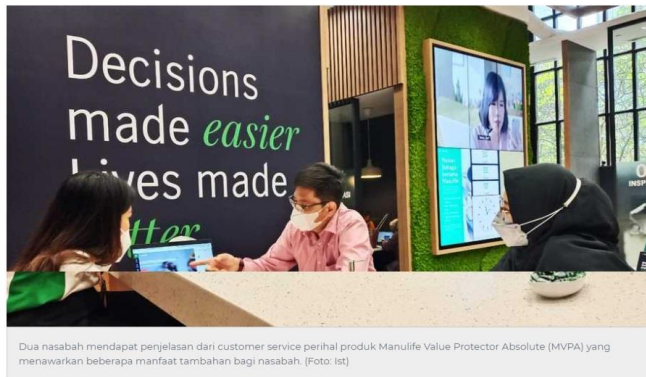
Editor : Oktaviano DB Hana

16. Sepanjang 2020, Manulife Bayarkan Klaim Rp 5,5 T [Beritasatu.com](https://beritasatu.com) / 01-03-2021

Home > Ekonomi

Sepanjang 2020, Manulife Bayarkan Klaim Rp 5,5 T

Senin, 1 Maret 2021 | 08:47 WIB
Oleh: Faisal Malik Baskoro / FMB



Dua nasabah mendapat penjelasan dari customer service perihal produk Manulife Value Protector Absolute (MVPA) yang menawarkan beberapa manfaat tambahan bagi nasabah. (Foto: Ist)

Jakarta, Beritasatu.com - Perlindungan jiwa dan kesehatan menjadi salah satu pertimbangan utama masyarakat dalam memilih asuransi, terutama di tengah pandemi Covid-19 saat ini. Dampaknya, produk asuransi jiwa dan kesehatan diprediksi masih menjadi tren sepanjang 2021. Sepanjang 2020, Manulife Indonesia telah membayar klaim sebesar Rp 5,5 triliun (*unaudited*) atau setara Rp 15 miliar per hari.

Hal itu mendorong perusahaan asuransi berlomba-lomba menawarkan proteksi terbaik untuk konsumennya. PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (**Manulife Indonesia**) merespons kondisi tersebut dengan meluncurkan Manulife Value Protector Absolute (MVPA). Pada akhir 2020 produk MVPA ini mampu mencatatkan jumlah polis sebanyak 45.000 unit dengan nilai pertanggungan dasar sebesar Rp 21 triliun.

Head of Product Manulife Indonesia Richard A Sondakh di Jakarta, akhir pekan lalu mengatakan, MVPA menjadi andalan Manulife Indonesia sejak 2014. Produk ini angka penjualannya lebih dari 15% dibandingkan produk lainnya untuk kanal *agency* pada tahun 2018-2019.

Richard menjelaskan, untuk bisa membeli produk ini, pemegang polis minimum harus berusia 18 tahun dan maksimum berusia 70 tahun dengan premi terendah sebesar Rp 4 juta per tahun. Sebagai ilustrasi, Richard mengatakan, jika konsumen dengan usia 30 tahun memilih premi sebesar Rp 5 juta per tahun, ia bisa mendapatkan uang pertanggungan sebesar 130 kali premi atau sebesar Rp 600 juta.

Dikatakan, produk ini juga memberi manfaat lain bagi pemegang polis, di antaranya Manulife Crisis Cover Ultimate (MCCU) atau Manulife Crisis Cover Protection (MCCP). Keduanya memberikan manfaat perlindungan hingga 100% uang pertanggungan bila tertanggung didiagnosis menderita salah satu dari 56 penyakit kritis hingga usia 99 tahun (MCCU) atau 50 penyakit kritis hingga usia 75 tahun (MCCP).

Manfaat tambahan lainnya yang dapat dipilih yakni Manulife Medicare Plus (MMP) yang dapat membantu menyelesaikan masalah keuangan pemegang polis atau keluarganya karena harus menjalani perawatan di rumah sakit. Pilihan jangka waktu program ini yakni 5, 10, 15, dan 20 tahun.

Namun, konsumen perlu ingat bahwa klaim rawat inap dari program MMP ini baru bisa diajukan oleh nasabah setelah melewati masa periode eliminasi (setelah 60 hari sejak polis terbit sesuai dengan pengecualian polis). Jika rawat inap terjadi karena faktor penyakit pada masa periode eliminasi maka tidak ada manfaat pertanggungan yang dapat dibayarkan. Sedangkan, untuk klaim yang terjadi karena kecelakaan pada masa periode eliminasi akan mendapatkan pengecualian.

Terkait dengan pembayaran klaim, Richard menjelaskan, Manulife Indonesia akan membayarkan klaim konsumen dalam waktu maksimal 30 hari setelah dokumen yang diterimanya dinyatakan lengkap. Selanjutnya, Manulife Indonesia akan mentransfer uang klaim ke rekening konsumen.

Sepanjang 2020, Manulife Indonesia telah membayar klaim sebesar Rp 5,5 triliun (*unaudited*) atau setara Rp 15 miliar per hari. Sedangkan, hingga 16 Februari 2021, Manulife Indonesia telah membayarkan klaim Covid-19 senilai lebih dari Rp 144 juta.

Perlindungan asuransi terhadap pemegang polis yang terkena Covid-19 ini diapresiasi oleh pengamat asuransi Irvan Rahardjo. Menurut dia, pada tahun lalu banyak pelaku industri asuransi jiwa yang menawarkan produk uang mencakup perlindungan kesehatan akibat Covid-19.

Hal tersebut mendorong permintaan konsumen terhadap produk asuransi yang memberikan perlindungan tambahan terhadap Covid-19 juga ikut naik. "Penjualan produk asuransi kesehatan tahun lalu meningkat sekitar 20 %," ujarnya.

Pada 2021, Irvan optimistis tren penjualan produk asuransi jiwa, termasuk proteksi kesehatan, meningkat dibanding tahun lalu. Ia memperkirakan penjualan produk kesehatan tahun ini dapat tumbuh sekitar 20% dibandingkan tahun sebelumnya, sedangkan produk asuransi jiwa meningkat sekitar 15%.

Sumber: BeritaSatu.com

TAG: [Manulife Indonesia](#) [Asuransi Jiwa](#) [Klaim Manulife](#)

17. Produk Asuransi Jiwa dan Kesehatan Jadi Tren 2021 di Tengah Pandemi

[Borneineews.co.id](https://borneineews.co.id) / 01-03-2021

Produk Asuransi Jiwa dan Kesehatan Jadi Tren 2021 di Tengah Pandemi

Oleh ANTARA -- 01 Maret 2021 - 12:30 WIB



Nasabah mendapat penjelasan dari customer service perihal produk Manulife Value Protector Absolute (MVPA) yang masih menjadi favorit konsumen, karena memiliki manfaat tambahan untuk nasabah. ANTARA/HO

BORNEONEWS, Jakarta - Produk asuransi jiwa dan kesehatan diprediksi masih menjadi tren 2021 seiring kebutuhan masyarakat terhadap perlindungan diri dan keluarga di tengah pandemi COVID-19.

"Masyarakat umumnya tetap memerlukan perlindungan jiwa, kesehatan, dan perencanaan pensiun sehingga membuat perusahaan asuransi berlomba-lomba menawarkan proteksi terbaik untuk konsumennya," kata Head of Product PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia Richard A Sondakh dalam keterangannya di Jakarta, Senin.

Menurut Richard, Manulife Indonesia sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa di Tanah Air selalu berusaha memberikan penawaran produk yang terbaik untuk para konsumennya.

Salah satu di antaranya Manulife Value Protector Absolute (MVPA) yang menjadi produk favorit konsumen. Terbukti, pada akhir 2020, produk MVPA ini mampu mencatatkan jumlah polis sebanyak 45.000 unit dengan nilai pertanggungan dasar sebesar Rp21 triliun.

Ia mengatakan produk MVPA ini telah menjadi andalan Manulife Indonesia sejak 2014 hingga saat ini.

Richard Sondakh menjelaskan, untuk bisa membeli produk ini pemegang polis minimum harus berusia 18 tahun dan maksimum berusia 70 tahun dengan premi terendah sebesar Rp4 juta per tahun.

Sebagai ilustrasi, jika konsumen dengan usia 30 tahun memilih premi sebesar Rp5 juta per tahun maka ia bisa mendapatkan uang pertanggungan sebesar 130 kali premi atau sebesar Rp600 juta.

Selain perlindungan jiwa, pemegang polis produk ini juga bisa mendapatkan manfaat tambahan yang dapat dipilih sesuai kebutuhan konsumen.

Salah satu manfaat tersebut adalah Manulife Crisis Cover Ultimate (MCCU) atau Manulife Crisis Cover Protection (MCCP) yang memberikan manfaat perlindungan hingga sebesar 100 persen uang pertanggungan bila tertanggung didiagnosis menderita salah satu dari 56 penyakit kritis hingga usia 99 tahun (MCCU) atau 50 penyakit kritis hingga usia 75 tahun (MCCP).

Manfaat tambahan lainnya yang dapat dipilih konsumen, yakni Manulife Medicare Plus (MMP) yang dapat membantu menyelesaikan permasalahan keuangan pemegang polis atau keluarganya karena harus menjalani perawatan di rumah sakit akibat penyakit atau kecelakaan. Pilihan jangka waktu program ini yakni 5, 10, 15, dan 20 tahun.

Klaim COVID-19

Pada tahun 2020, Manulife Indonesia telah membayarkan klaim sebesar Rp5,5 triliun (un-audited) atau sama dengan Rp15 miliar per hari atau Rp631 juta per jam.

Hingga 16 Februari 2021, Manulife Indonesia telah membayarkan klaim COVID-19 senilai lebih dari Rp144 juta (meliputi polis asuransi individu dan kumpulan).

Secara terpisah, salah seorang nasabah Manulife Indonesia, Anwar Apnillah mengatakan sangat bersyukur memiliki polis asuransi Manulife.

Hal ini dia rasakan saat harus dirawat selama 21 hari di rumah sakit karena terkena COVID-19.

Pemegang polis MiUltimate HealthCare (MiUHC) ini mengakui selama ia dirawat, biaya rumah sakit sebesar Rp140 juta ditanggung oleh Manulife Indonesia sehingga ia bisa fokus untuk pemulihan kesehatannya.

Sementara itu, pengamat asuransi Irvan Rahardjo mengatakan sepanjang tahun 2021 banyak pelaku industri asuransi jiwa yang menawarkan produk yang mencakup perlindungan kesehatan akibat COVID-19.

Hal tersebut mendorong permintaan konsumen terhadap produk asuransi yang memberikan perlindungan tambahan terhadap Covid-19 juga ikut naik.

"Penjualan produk asuransi kesehatan tahun lalu meningkat sekitar 20 persen," ujarnya.

Pada 2021, Irvan optimistis tren penjualan produk asuransi jiwa, termasuk proteksi kesehatan, meningkat dibanding tahun lalu.

Penjualan produk kesehatan tahun 2021 diperkirakan tumbuh sekitar 20 persen dibandingkan tahun sebelumnya, sedangkan produk asuransi jiwa meningkat sekitar 15 persen.

ANTARA



TAGS:

#Asuransi Kesehatan

#Asuransi Jiwa

18. Ini prioritas Manulife dalam menyediakan produk bagi konsumen [Kontan.co.id](https://kontan.co.id) / 01-03-2021

KEUANGAN /

Ini prioritas Manulife dalam menyediakan produk bagi konsumen

Senin, 01 Maret 2021 / 09:05 WIB



Reporter: **Tendi Mahadi** | Editor: **Tendi Mahadi**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Perlindungan jiwa dan kesehatan menjadi salah satu pertimbangan utama masyarakat dalam memilih asuransi. Apalagi di tengah pandemi Covid-19 saat ini. Itulah mengapa produk asuransi jiwa dan kesehatan diprediksi masih menjadi tren di tahun 2021.

Secara umum, masyarakat tetap memerlukan perlindungan jiwa, kesehatan, dan perencanaan pensiun. Hal itu pula yang membuat perusahaan asuransi berlomba-lomba menawarkan proteksi terbaik untuk konsumennya.

PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife Indonesia) sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa di Tanah Air juga selalu berusaha memberikan penawaran produk terbaik untuk konsumennya. Salah satu di antaranya Manulife Value Protector Absolute (MVPA) yang menjadi produk favorit konsumen. Terbukti, pada akhir tahun 2020 produk MVPA ini mampu mencatatkan jumlah polis sebanyak 45.000 unit dengan nilai pertanggungan dasar sebesar Rp 21 triliun.

Head of Product Manulife Indonesia Richard A Sondakh di Jakarta mengatakan produk MVPA ini telah menjadi andalan Manulife Indonesia sejak tahun 2014 hingga saat ini. Produk MVPA tersebut menjadi salah satu *top selling* di kanal *agency*. Angka penjualannya lebih dari 15% dibandingkan produk lainnya untuk kanal *agency* pada tahun 2018-2019.

Richard menjelaskan, untuk bisa membeli produk ini, pemegang polis minimum harus berusia 18 tahun dan maksimum berusia 70 tahun dengan premi terendah sebesar Rp 4 juta per tahun. Sebagai ilustrasi, Richard mengatakan, jika konsumen dengan usia 30 tahunan memilih premi sebesar Rp 5 juta per tahun maka ia bisa mendapatkan uang pertanggungan sebesar 130 kali premi atau sebesar Rp 600 juta.

Selain itu, berbagai manfaat tambahan yang ditawarkan juga sangat menarik. "Hal itulah yang membuat produk ini sangat digemari oleh konsumen," kata dia dalam keterangannya, Senin (1/3).

Dikatakan produk ini digemari konsumen karena memberikan manfaat ganda bagi pemegang polisnya. Selain perlindungan jiwa, pemegang polis produk ini juga bisa mendapatkan manfaat tambahan yang dapat dipilih sesuai kebutuhan konsumen. Tercatat ada delapan manfaat tambahan yang bisa dipilih oleh konsumen.

Salah satu di antaranya adalah Manulife Crisis Cover Ultimate (MCCU) atau Manulife Crisis Cover Protection (MCCP) yang memberikan manfaat perlindungan hingga sebesar 100% uang pertanggungan bila tertanggung didiagnosis menderita salah satu dari 56 penyakit kritis hingga usia 99 tahun (MCCU) atau 50 penyakit kritis hingga usia 75 tahun (MCCP).

Manfaat tambahan lainnya yang dapat dipilih yakni Manulife Medicare Plus (MMP) yang dapat membantu menyelesaikan permasalahan keuangan pemegang polis atau keluarganya karena harus menjalani perawatan di rumah sakit akibat penyakit atau kecelakaan. Pilihan jangka waktu program ini yakni 5, 10, 15, dan 20 tahun.

Hanya saja, konsumen perlu ingat bahwa klaim rawat inap dari program MMP ini baru bisa diajukan oleh nasabah setelah melewati masa periode eliminasi (setelah 60 hari sejak polis terbit sesuai dengan pengecualian polis).

Jadi, jika rawat inap terjadi karena faktor penyakit pada masa periode eliminasi maka tidak ada manfaat pertanggungan yang dapat dibayarkan. Sedangkan, untuk klaim yang terjadi karena kecelakaan pada masa periode eliminasi akan mendapatkan pengecualian.

Secara garis besar, ada tiga bagian waktu tunggu bagi nasabah sebelum bisa mengajukan klaim. Pertama, jika nasabah membeli produk dasar saja maka ada masa tunggu selama 30 hari sejak polis terbit baru bisa mengajukan klaim. Kedua, jika nasabah membeli produk tambahan penyakit kritis maka ada masa tunggu 90 hari sejak polis terbit baru bisa mengajukan klaim. Ketiga, jika nasabah membeli produk tambahan rawat inap maka ada masa periode eliminasi 60 hari sejak polis terbit.

Terkait dengan pembayaran klaim, Richard menjelaskan, Manulife Indonesia akan membayarkan klaim konsumen dalam waktu maksimal 30 hari setelah dokumen yang diterimanya dinyatakan lengkap. Selanjutnya, Manulife Indonesia akan mentransfer uang klaim ke rekening konsumen.

Sementara itu, pada tahun 2020, Manulife Indonesia telah membayarkan klaim sebesar Rp 5,5 triliun (*un-audited*) atau sama dengan Rp 15 miliar per hari atau Rp 631 juta per jam. Sedangkan, hingga 16 Februari 2021, Manulife Indonesia telah membayarkan klaim Covid-19 senilai lebih dari Rp 144 juta (meliputi polis asuransi individu dan kumpulan).

Salah seorang nasabah Manulife Indonesia, Anwar Apnillah mendapat manfaat sebagai pemegang polis Manulife saat harus dirawat selama 21 hari di rumah sakit karena terkena Covid-19. Pemegang polis MiUltimate HealthCare (MiUHC) ini mengakui selama ia dirawat, biaya rumah sakit sebesar Rp 140 juta ditanggung oleh Manulife Indonesia sehingga ia bisa fokus untuk pemulihan kesehatannya.

Perlindungan asuransi terhadap pemegang polis yang terkena Covid-19 ini diapresiasi oleh pengamat asuransi Irvan Rahardjo. Menurut dia, pada tahun lalu banyak pelaku industri asuransi jiwa yang menawarkan produk uang mencakup perlindungan kesehatan akibat Covid-19. Hal tersebut mendorong permintaan konsumen terhadap produk asuransi yang memberikan perlindungan tambahan terhadap Covid-19 juga ikut naik. "Penjualan produk asuransi kesehatan tahun lalu meningkat sekitar 20 %," ujarnya.

Pada 2021, Irvan optimistis tren penjualan produk asuransi jiwa, termasuk proteksi kesehatan, meningkat dibanding tahun lalu. Ia memperkirakan penjualan produk kesehatan tahun ini dapat tumbuh sekitar 20 % dibandingkan tahun sebelumnya, sedangkan produk asuransi jiwa meningkat sekitar 15 %.

19. Produk asuransi jiwa dan kesehatan jadi tren 2021 di tengah pandemi jatim.antaranews.com / 01-03-2021

Produk asuransi jiwa dan kesehatan jadi tren 2021 di tengah pandemi

© Senin, 1 Maret 2021 9:39 WIB



Nasabah mendapat penjelasan dari customer service perihal produk Manulife Value Protector Absolute (MVPA) yang masih menjadi favorit konsumen, karena memiliki manfaat tambahan untuk nasabah. ANTARA/HO

Jakarta (ANTARA) - Produk asuransi jiwa dan kesehatan diprediksi masih menjadi tren 2021 seiring kebutuhan masyarakat terhadap perlindungan diri dan keluarga di tengah pandemi COVID-19.

"Masyarakat umumnya tetap memerlukan perlindungan jiwa, kesehatan, dan perencanaan pensiun sehingga membuat perusahaan asuransi berlomba-lomba menawarkan proteksi terbaik untuk konsumennya," kata Head of Product PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia Richard A Sondakh dalam keterangannya di Jakarta, Senin.

Menurut Richard, Manulife Indonesia sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa di Tanah Air selalu berusaha memberikan penawaran produk yang terbaik untuk para konsumennya.

Salah satu di antaranya Manulife Value Protector Absolute (MVPA) yang menjadi produk favorit konsumen. Terbukti, pada akhir 2020, produk MVPA ini mampu mencatatkan jumlah polis sebanyak 45.000 unit dengan nilai pertanggungan dasar sebesar Rp21 triliun.

Ia mengatakan produk MVPA ini telah menjadi andalan Manulife Indonesia sejak 2014 hingga saat ini.

Richard Sondakh menjelaskan, untuk bisa membeli produk ini pemegang polis minimum harus berusia 18 tahun dan maksimum berusia 70 tahun dengan premi terendah sebesar Rp4 juta per tahun.

Sebagai ilustrasi, jika konsumen dengan usia 30 tahun memilih premi sebesar Rp5 juta per tahun maka ia bisa mendapatkan uang pertanggungan sebesar 130 kali premi atau sebesar Rp600 juta.

Selain perlindungan jiwa, pemegang polis produk ini juga bisa mendapatkan manfaat tambahan yang dapat dipilih sesuai kebutuhan konsumen.

Salah satu manfaat tersebut adalah Manulife Crisis Cover Ultimate (MCCU) atau Manulife Crisis Cover Protection (MCCP) yang memberikan manfaat perlindungan hingga sebesar 100 persen uang pertanggungan bila tertanggung didiagnosis menderita salah satu dari 56 penyakit kritis hingga usia 99 tahun (MCCU) atau 50 penyakit kritis hingga usia 75 tahun (MCCP).

Manfaat tambahan lainnya yang dapat dipilih konsumen, yakni Manulife Medicare Plus (MMP) yang dapat membantu menyelesaikan permasalahan keuangan pemegang polis atau keluarganya karena harus menjalani perawatan di rumah sakit akibat penyakit atau kecelakaan. Pilihan jangka waktu program ini yakni 5, 10, 15, dan 20 tahun.

Klaim COVID-19

Pada tahun 2020, Manulife Indonesia telah membayarkan klaim sebesar Rp5,5 triliun (un-audited) atau sama dengan Rp15 miliar per hari atau Rp631 juta per jam.

Hingga 16 Februari 2021, Manulife Indonesia telah membayarkan klaim COVID-19 senilai lebih dari Rp144 juta (meliputi polis asuransi individu dan kumpulan).

Secara terpisah, salah seorang nasabah Manulife Indonesia, Anwar Apnillah mengatakan sangat bersyukur memiliki polis asuransi Manulife.

Hal ini dia rasakan saat harus dirawat selama 21 hari di rumah sakit karena terkena COVID-19.

Pemegang polis MiUltimate HealthCare (MIUHC) ini mengakui selama ia dirawat, biaya rumah sakit sebesar Rp140 juta ditanggung oleh Manulife Indonesia sehingga ia bisa fokus untuk pemulihan kesehatannya.

Sementara itu, pengamat asuransi Irvan Rahardjo mengatakan sepanjang tahun 2021 banyak pelaku industri asuransi jiwa yang menawarkan produk yang mencakup perlindungan kesehatan akibat COVID-19.

Hal tersebut mendorong permintaan konsumen terhadap produk asuransi yang memberikan perlindungan tambahan terhadap Covid-19 juga ikut naik.

"Penjualan produk asuransi kesehatan tahun lalu meningkat sekitar 20 persen," ujarnya.

Pada 2021, Irvan optimis tren penjualan produk asuransi jiwa, termasuk proteksi kesehatan, meningkat dibanding tahun lalu.

Penjualan produk kesehatan tahun 2021 diperkirakan tumbuh sekitar 20 persen dibandingkan tahun sebelumnya, sedangkan produk asuransi jiwa meningkat sekitar 15 persen.

Pewarta : Royke Sinaga/DK

Editor : Didik Kusbiantoro

COPYRIGHT © ANTARA 2021

20. Optimis Tumbuh, Manulife Gencar Pasarkan Produk MVPA radarsurabaya.jawapos.com / 01-03-2021



Ekonomi Surabaya

Optimis Tumbuh, Manulife Gencar Pasarkan Produk MVPA

01 MARET 2021, 10: 55: 38 WIB | EDITOR : WIJAYANTO



UTAMAKAN KESEHATAN NASABAH. Nasabah mendapat penjelasan dari customer service perihal produk Manulife Value Protector Absolute (MVPA) yang masih menjadi favorit konsumen. (ISTIMEWA)

SURABAYA – Meskipun dibayangi pandemic Covid 19, namun pasar asuransi jiwa dan kesehatan tahun 2021 diperkirakan tetap akan tumbuh. Karena banyak masyarakat yang memerlukan perlindungan kesehatan dan perencanaan keuangan yang baik.

Hal ini membuat perusahaan asuransi semakin agresif menawarkan produk terbaiknya yang sesuai kebutuhan konsumen. Salah satunya adalah PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia yang gencar menawarkan Manulife Value Protector Absolute (MVPA).

Menurut Head of Product Manulife Indonesia Richard A Sondakh, MVPA merupakan salah satu produk paling favorit bagi konsumen. Terbukti, tahun 2020, MVPA mencatat polis sebanyak 45.000 unit dengan nilai pertanggungan dasar sebesar Rp 21 triliun.

“Produk MVPA menjadi salah satu top selling di kanal agency. Penjualannya lebih dari 15 persen dibandingkan produk lainnya. Kami optimis tahun ini market asuransi tetap akan tumbuh,” kata Richard A Sondakh kemarin. .

Dikatakan produk MVPA digemari konsumen karena memberikan manfaat ganda bagi pemegang polis. Selain perlindungan jiwa, pemegang polis juga bisa mendapatkan manfaat tambahan yang dapat dipilih sesuai kebutuhan konsumen.

Ada delapan manfaat tambahan seperti Manulife Crisis Cover Ultimate (MCCU) atau Manulife Crisis Cover Protection (MCCP). Keduanya memberikan perlindungan hingga 100 persennya pertanggungan. bila tertanggung menderita salah satu dari 56 penyakit kritis hingga usia 99 tahun (MCCU) atau 50 penyakit kritis hingga usia 75 tahun (MCCP).

Selain itu, manfaat tambahan lainnya adalah Manulife Medicare Plus (MMP) yang dapat membantu menyelesaikan permasalahan keuangan pemegang polis atau keluarganya karena harus menjalani perawatan di rumah sakit akibat penyakit atau kecelakaan.

Sebagai gambaran, Richard menceritakan, jika pemegang polis MVPA berusia 30 tahunan memilih premi sebesar Rp 5 juta per tahun maka ia bisa mendapatkan uang pertanggungan sebesar 130 kali premi atau sebesar Rp 600 juta.

“Pemegang polis MVPA minimum harus berusia 18 tahun dan maksimum 70 tahun dengan premi terendah Rp 4 juta per tahun,” katanya.

Terkait pembayaran klaim, Richard menjelaskan semua berjalan lancar. Manulife Indonesia akan membayarkan klaim konsumen dalam waktu maksimal 30 hari setelah dokumen yang diterima dinyatakan lengkap.

Tahun 2020, pihaknya membayar klaim Rp 5,5 triliun (un-audited) atau setara dengan Rp 15 miliar per hari. Sementara hingga 16 Februari 2021, pihaknya telah membayarkan klaim Covid-19 senilai lebih dari Rp 144 juta.

“Kalau persyaratan sudah lengkap klaim langsung kami proses. Selanjutnya uang klaim kami transfer rekening customer,” tandas Richard A Sondakh. (fix)

(sb/fik/jay/JPR)



#manulife

#produk mvpa

#manulife crisis cover protection

21. Klaim asuransi kumpulan Avrist Assurance capai Rp 424 miliar [Kontan.co.id](https://kontan.co.id) / 01-03-2021

KEUANGAN / ASURANSI

Klaim asuransi kumpulan Avrist Assurance capai Rp 424 miliar

Senin, 01 Maret 2021 / 16:01 WIB



ILUSTRASI. Avrist Assurance telah membayarkan klaim atas perlindungan jiwa bagi seluruh awak pesawat yang bertugas pada penerbangan Sriwijaya Air SJ-182

Reporter: **Ferrika Sari** | Editor: **Anna Suci Perwitasari**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Sepanjang 2020 PT Avrist Assurance telah membayarkan klaim sebesar Rp 424 miliar melalui kanal distribusi asuransi kumpulan atau Employee Benefit Division (EBD). Ini merupakan kanal distribusi yang khusus melayani nasabah korporat.

Klaim tersebut didominasi Group Medical Service, yakni perlindungan kesehatan untuk nasabah korporat sebesar 397 miliar. Kemudian disusul dengan klaim atas Group Life Service senilai Rp 27 miliar.

Melalui pembelian asuransi kumpulan, perusahaan dapat memberikan fasilitas berupa asuransi kesehatan, asuransi kecelakaan, hingga asuransi jiwa kepada karyawan secara kolektif.

"Kami selalu memprioritaskan pelayanan terbaik. Pembayaran klaim ini merupakan salah satu wujud komitmen kami, yang selalu memenuhi tanggung jawab atas perlindungan kesehatan dan jiwa nasabah," kata Direktur Avrist Assurance Yasuo Sato, dalam keterangan resmi, Senin (1/3).

Terlebih, di masa pandemi Covid-19 seperti sekarang ini, banyak korporat yang sangat terbantu dengan adanya fasilitas perlindungan kesehatan. Perusahaan turut membayarkan biaya pengobatan pasien Covid-19.

Selain perlindungan kesehatan, kanal distribusi asuransi kumpulan dari Avrist Assurance juga memberikan perlindungan jiwa. Melalui produk Group Term Life, nasabah korporat dapat menambahkan manfaat asuransi jiwa bagi karyawannya.

Salah satu nasabah produk Group Term Life Avrist Assurance adalah PT Sriwijaya Air dan PT Nam Air (Sriwijaya Air Group) yang merupakan penyedia layanan penerbangan untuk masyarakat umum.

Sebagai bentuk komitmen, Avrist Assurance telah membayarkan klaim atas perlindungan jiwa bagi seluruh awak pesawat yang bertugas pada penerbangan Sriwijaya Air SJ-182 lebih dari Rp 10 miliar.

Bisnis EBD sendiri mengalami tantangan yang cukup besar selama pandemi Covid-19. Tersendatnya pertumbuhan ekonomi di Indonesia memberikan dampak cukup besar bagi berbagai industri, sehingga banyak perusahaan harus mengurangi beban pengeluaran seperti biaya perlindungan kesehatan dan jiwa untuk karyawan.

Menjawab tantangan tersebut, kanal distribusi EBD menerapkan beberapa strategi yang dinilai efektif dalam meningkatkan jumlah premi, di antaranya adalah dengan mempertahankan nasabah tetap korporat serta membidik usaha kategori menengah untuk terus mempertahankan profit.

Tag Avrist Assurance Asuransi asuransi kumpulan

22. Avris Assurance Bayar Klaim Rp 424 Miliar [rm.id](#) / 01-03-2021

Avris Assurance Bayar Klaim Rp 424 Miliar

Ekonomi Bisnis

Senin, 1 Maret 2021 18:09 WIB



Ilustrasi (Foto: Istimewa)



RM.id Rakyat Merdeka - Sepanjang 2020 PT **Avrist** Assurance telah membayarkan klaim sebesar Rp 424 miliar melalui kanal distribusi asuransi kumpulan, atau Employee Benefit Division (EBD). Ini merupakan kanal distribusi yang khusus melayani nasabah korporat.

Klaim tersebut didominasi Group Medical Service, yakni perlindungan kesehatan untuk nasabah korporat sebesar 397 miliar. Kemudian disusul dengan klaim atas Group Life Service senilai Rp 27 miliar.

Melalui pembelian asuransi kumpulan, perusahaan dapat memberikan fasilitas berupa asuransi kesehatan, asuransi kecelakaan, hingga asuransi jiwa kepada karyawan secara kolektif.

"Kami selalu memprioritaskan pelayanan terbaik. Pembayaran klaim ini merupakan salah satu wujud komitmen kami, yang selalu memenuhi tanggung jawab atas perlindungan kesehatan dan jiwa nasabah," kata Direktur Avrist Assurance Yasuo Sato, dalam keterangan resminya, Senin (1/3). Di masa pandemi Covid-19 seperti sekarang ini, banyak korporat yang sangat terbantu dengan adanya fasilitas perlindungan kesehatan. Perusahaan turut membayarkan biaya pengobatan pasien Covid-19.

Selain perlindungan kesehatan, kanal distribusi asuransi kumpulan dari Avrist Assurance juga memberikan perlindungan jiwa. Melalui produk Group Term Life, nasabah korporat dapat menambahkan manfaat asuransi jiwa bagi karyawannya.

Salah satu nasabah produk Group Term Life Avrist Assurance adalah PT Sriwijaya Air dan PT Nam Air (Sriwijaya Air Group), yang merupakan penyedia layanan penerbangan untuk masyarakat umum.

Sebagai bentuk komitmen, sambung Yasuo, Avrist Assurance telah membayarkan klaim atas perlindungan jiwa bagi seluruh awak pesawat yang bertugas pada penerbangan Sriwijaya Air SJ-182 lebih dari Rp 10 miliar.

Bisnis EBD sendiri mengalami tantangan yang cukup besar selama pandemi Covid-19. Tersendatnya pertumbuhan ekonomi di Indonesia memberikan dampak cukup besar bagi berbagai industri. Sehingga banyak perusahaan harus mengurangi beban pengeluaran, seperti biaya perlindungan kesehatan dan jiwa untuk karyawan.

Menjawab tantangan tersebut, kanal distribusi EBD menerapkan beberapa strategi yang dinilai efektif dalam meningkatkan jumlah premi, di antaranya adalah dengan mempertahankan nasabah tetap korporat serta membidik usaha kategori menengah untuk terus mempertahankan profit. **[DWI]**

Tags :

Asuransi

Avrist

Bayarklaim

FINANSIAL

Pertimbangan Penting Saat Memilih Asuransi Jiwa



1 Maret 2021 15:47 | Diperbarui: 1 Maret 2021 16:18 | 16 | 0 | 0 |



Kesadaran akan pentingnya [asuransi jiwa](#) memang dari hari ke hari semakin baik dalam kalangan masyarakat luas. Hal ini dibuktikan dengan masyarakat yang tergerak untuk mendaftarkan diri dan mendapatkan asuransi tersebut baik untuk diri sendiri ataupun keluarga.

Tentunya ada banyak keuntungan dari memiliki asuransi jiwa ini seperti masa depan yang akan terjamin dan terhindar dari kerugian [finansial](#) akibat keadaan tertentu. Semisal tertanggung yakni pemilik polis asuransi jiwa mendapatkan keadaan yang mencegah dirinya bisa mencari nafkah seperti cacat seumur hidup, sakit keras ataupun akan mendapatkan uang pertanggungan dari perusahaan asuransi. Dengan perlindungan yang didapatkan dari asuransi jiwa ini tentu saja Anda bisa melindungi orang-orang terdekat pula.

Saat ini sudah semakin banyak perusahaan asuransi jiwa yang bermunculan dengan berbagai produk asuransi yang ditawarkan. Hal ini memang memudahkan bagi setiap masyarakat untuk memiliki asuransi jiwa tetapi harus diwaspadai pula pertimbangan dalam pemilihan asuransi tersebut. Adapun yang jadi pertimbangan penting untuk [memilih asuransi](#) jiwa yang tepat adalah sebagai berikut:

1. Mencari Informasi Mendetail Soal Perusahaan Asuransi

Pertimbangan pertama dalam memilih asuransi jiwa ini tentu saja mencari terlebih dahulu informasi soal perusahaan yang memberikan asuransi tersebut. Anda tak boleh sembarangan dan wajib memilih perusahaan terbaik yang kredibel dan terpercaya. Dengan terpercayanya perusahaan ini pastinya akan memberikan Anda asuransi jiwa terbaik yang menguntungkan.

Dalam mencari informasi soal perusahaan asuransi jiwa ini Anda harus mencermati track record perusahaan, performa yang dimiliki, reputasi, sampai berbagai layanan yang diberikan. Salah satu perusahaan asuransi jiwa terbaik yang memiliki reputasi baik dan layanan terbaik dengan pilihan produk berkualitas adalah AXA Mandiri. Sudah terbukti dengan banyaknya nasabah pada perusahaan tersebut.

2. Isi Polis

Hal berikutnya yang harus dipertimbangkan dalam pemilihan asuransi jiwa ini adalah isi polis dari produk asuransi yang mau dipilih. Di dalam polis ini berisi perjanjian antara perusahaan pemberi asuransi dengan pemilik Polis yang akan menjadi pihak tertanggung.

Di dalam polis akan dijelaskan secara lengkap mengenai berbagai informasi penting soal kewajiban dan juga hak yang harus dilakukan pihak penanggung serta pihak tertanggung. Sebagai pihak tertanggung Anda harus mencermati bagaimana ketentuan klaim dan pembayaran premi yang harus dilakukan.

Dalam hal pembayaran premi ini yang paling harus diperhatikan karena jangan sampai Anda berantakan ekonominya demi dapatkan remi besar untuk keuntungan yang lebih besar nantinya. Semuanya harus disesuaikan dengan keinginan dan juga kemampuan yang dimiliki.

3. Mudah Tidaknya Dihubungi

Selanjutnya perhatikan dan pertimbangkan dengan mudah tidaknya perusahaan asuransi jiwa ini dihubungi. Anda harus mengetahui di mana letak kantor terdekat yang bisa dihubungi sampai nomor customer service (CS) yang bisa dihubungi.

Kemudahan dalam menghubungi perusahaan asuransi jiwa ini menjadi hal yang penting karena ketika Anda mau melakukan klaim ataupun butuh informasi penting bisa langsung menghubungi. Dalam hal ini AXA Mandiri sudah membuktikan kualitasnya tersebut dan memberikan kemudahan setiap nasabah untuk menghubungi dilengkapi dengan pelayanan terbaik yang memukau.

4. Kemudahan Proses Administrasi

Masih ada satu lagi hal yang penting untuk dipertimbangkan setiap masyarakat yang mau dapatkan asuransi jiwa ini. Hal yang dimaksud ini adalah kemudahan dalam proses administrasi. Pasalnya banyak ahli waris yang kesal ataupun disusahkan dengan administrasi untuk mengklaim yang sangat lah sulit dilakukan. bila sudah begitu tentu saja akan menghambat hak yang dimiliki setiap ahli waris.