

Senin, 22 November 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	AAJI Dukung Digitalisasi Asuransi
Nama Media	Liramedia.co.id
Newstrend	Webinar Digital Risk Management in Insurance (DRiM)
Halaman/URL	https://liramedia.co.id/read/aaji-dukung-digitalisasi-asuransi
Tanggal Berita	2021-11-19
Sentimen	Positif



Liramedia.co.id - Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) kembali menunjukkan konsistensinya dalam mendukung transformasi dan inovasi digital perusahaan asuransi dengan menyelenggarakan kegiatan Webinar Digital Risk Management in Insurance (DRiM). Kegiatan ini merupakan agenda tahunan sejak tahun 2018, sebagai bentuk fokus dan perhatian AAJI terhadap kesiapan industri asuransi dalam memasuki era digital termasuk dalam hal ini kesiapan infrastruktur dan kesiapan manajemen risiko teknologi informasi.

DRiM tahun 2021 akan diselenggarakan pada hari Kamis, 11 November 2021 secara daring dengan mengangkat tema Waves of Change: Entering New Dynamics of Life Insurance. Dengan tema ini, AAJI ingin memberikan gambaran kepada seluruh pelaku industri asuransi akan perubahan-perubahan yang terjadi di industri asuransi dan juga perkembangan secara global akibat adanya pandemi. Aspek terpenting dalam tema ini adalah dengan memikirkan bagaimana tata kelola dan manajemen risiko yang baik dapat meningkatkan perlindungan konsumen serta kualitas pelayanan konsumen dalam menentukan produk asuransi yang paling sesuai.

Selain dengan hal ini, OJK telah menerbitkan POJK Nomor 4/POJK.05/2021 Tentang Manajemen Risiko Dalam Penggunaan Teknologi Informasi Oleh Lembaga Jasa Keuangan Nonbank pada Maret lalu. Oleh karena itu, Ketua Panitia DRiM 2021, Hengky Djogantoso meyakini topik yang diangkat dalam kegiatan acara DRiM tahun ini sangat sesuai dan dibutuhkan oleh para pelaku industri asuransi sebagai referensi untuk melakukan inovasi ke depannya.

"Pandemi yang terjadi sejak tahun 2020 telah banyak menciptakan perubahan baik secara individu, kehidupan bermasyarakat, kegiatan ekonomi dan bisnis serta lini kehidupan lainnya. Perubahan pada kehidupan ini telah membentuk kesadaran baru di masyarakat yang akan bertahan beberapa tahun ke depan. Perusahaan asuransi jiwa harus dapat melakukan penerapan manajemen risiko yang terintegrasi dalam setiap tahapan penggunaan teknologi informasi sejak proses perencanaan, pengapian, pengembangan, operasional, pemeliharaan hingga penggunaan sumber daya teknologi informasi. Industri asuransi perlu melakukan inovasi untuk tetap berada pada kondisi bisnis yang benar dan mampu memberikan layanan dan perlindungan yang maksimal kepada masyarakat," jelas Hengky.

Menanggapi keynote speakers Kepala Eksekutif Pengawasan RHB OJK Riwandi dan Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon. Didukung pembicara materi Yusewaty dari Invenire, Michael Ruffe - Swiss Re, Edlyn Khoo - NTUC Income dan Tek Yew Chia dari Oliver Wyman. Menurut Hengky, melalui kegiatan DRiM ini para pelaku industri asuransi akan mendapatkan banyak pandangan baru tentang digitalisasi dan pengelolaan manajemen risiko yang baik dari para pembicara berkelas internasional yang sudah berpengalaman dan kompeten di bidangnya.

Peningkatan Penetrasi Asuransi dan Pemulihan Ekonomi melalui Digitalisasi

Selama pandemi berlangsung 2 tahun belakangan ini, penetrasi asuransi jiwa di Indonesia tercatat stagnan dengan jumlah tertanggung perorangan pada pertengahan tahun 2021 sebanyak 26,04 juta orang yang tidak jauh berbeda dengan jumlah tertanggung perorangan pada periode sama tahun lalu sebanyak 16,92 juta orang. Sedangkan polis perorangan pada pertengahan tahun 2021 sebanyak 14,38 juta polis juga tidak jauh berbeda dengan jumlah polis perorangan pada periode sama tahun lalu sebanyak 15,95 juta orang. Dengan jumlah penduduk Indonesia saat ini sebanyak + 272,2 juta orang, jelas bahwa peluang pertumbuhan masih terbuka lebar.

Ketua Dewan Pengurus AAJI, Budi Tampubolon mengungkapkan, "AAJI sangat mendukung transformasi digital industri asuransi jiwa karena digitalisasi diharapkan dapat membuka inovasi produk dan layanan agar bisa lebih baik lagi dalam menjangkau seluruh lapisan masyarakat. Tentunya transformasi digital yang dijalankan perusahaan ini perlu dilindungi dengan tata kelola dan manajemen risiko yang baik, khususnya dalam meningkatkan kualitas pelayanan, cakupan perlindungan dan nilai pelayanan konsumen untuk menentukan produk yang terbaik bagi masing-masing individu. Karena itu, industri asuransi membutuhkan dukungan penuh dari Pemerintah dan Regulator dalam upaya digitalisasi yang dilakukan sehingga mampu memenuhi kebutuhan nasabah yang terus berubah."

Budi juga menambahkan bahwa upaya pemenuhan kebutuhan nasabah ini telah mendorong pertumbuhan kanal distribusi digital industri asuransi jiwa. AAJI mencatat pendapatan premi dari kanal pemasaran digital melalui e-commerce pada tahun 2019 tumbuh sebesar 52,5 persen dibanding dengan pertumbuhan di tahun 2020 sebesar 126,6 persen. Budi optimis kanal distribusi digital ini akan berkembang lebih jauh ke depannya seiring dengan peningkatan kualitas tata kelola dari pelaku industri asuransi jiwa.

"Industri asuransi merupakan industri yang besar. Dengan aset lebih dari Rp 500 T, industri asuransi dapat membantu pembiayaan Pemerintah melalui penempatan investasi. Jumlah ini akan semakin bertambah apabila penetrasi asuransi jiwa terus meningkat. Dengan demikian, regulasi yang mendukung perkembangan digital industri asuransi dan tata kelolanya sangat lah dibutuhkan dalam rangka menjangkau pasar yang lebih luas," tutup Budi. (gas)

Judul	Mampu Berikan Perlindungan Optimal, 5 Asuransi Kesehatan Ini Bisa Jadi Pertimbangan
Nama Media	Wartaekonomi.co.id
Newstrend	Rekomendasi 5 Asuransi Kesehatan
Halaman/URL	https://wartaekonomi.co.id/read375705/mampu-berikan-perlindungan-optimal-5-asuransi-kesehatan-ini-bisa-jadi-pertimbangan
Tanggal Berita	2021-11-19
Sentimen	Netral

Mampu Berikan Perlindungan Optimal, 5 Asuransi Kesehatan Ini Bisa Jadi Pertimbangan

Wartaekonomi.co.id

Wartaekonomi.co.id



Gratis Foto: Shutterstock/Photoafrica

WE Online Jakarta - Dalam memberikan perlindungan untuk keluarga, jenis asuransi kesehatan memang salah satu hal yang penting untuk dimiliki.

Dengan memiliki asuransi kesehatan ini, nasabah akan mendapatkan perlindungan biaya pengobatan serta perawatan ketika nasabah jatuh sakit.

Baca juga: Asuransi Jendro Sudah Salurkan Dana TSB, Sembil Rp17 Miliar Pada 2021



Jenis asuransi kesehatan perlu baik itu untuk urusan ekspansi. Terlebih, banyak perusahaan asuransi yang menawarkan asuransi kesehatan untuk berbagai perusahaan.

Baca juga: Gendong Gulu, BCA Life Hadirkan Produk Asuransi Jiwa Berjangka untuk Generasi Milenial

Untuk jenis asuransi kesehatan yang bisa dijadikan pertimbangan, seperti dikutip, Minggu (21/11/2021).

1. PRUPrime Healthcare

Sejak tahun 1995, Prudential memberikan banyak pilihan asuransi kesehatan. Sedangkan, ada 12 jenis produk asuransi yang bisa dipilih. Salah satunya adalah PRUPrime Healthcare.

Asuransi ini memberikan banyak manfaat, mulai dari tanggapan biaya rawat inap rawat jalan, hingga tindakan bedah.

Tidak hanya itu, sebagai jago manfaat PRUPrime Link booster yang dapat menambah batas manfaat tahunan hingga Rp25 miliar.

PRUPrime Healthcare juga memberikan kebebasan nasabah untuk menentukan mana perlindungan asuransi kesehatan. Bahkan bisa memilih mana perlindungan hingga usia 80 tahun.

Perlindungan dari asuransi kesehatan ini bisa dimanfaatkan tidak hanya di Indonesia saja, tetapi bisa digunakan di seluruh dunia, kecuali Amerika Serikat.

2. Cigna Family Care Optima

Cigna menawarkan perusahaan asuransi yang berasal dari Amerika Serikat. Perusahaan ini menyediakan berbagai jenis produk asuransi kesehatan, dan salah satunya adalah Cigna Family Care Optima.

Produk asuransi ini cukup populer untuk kamu yang sudah berkeluarga. Sebab, dalam satu polis bisa mencakup hingga 5 orang sekaligus.

Tidak hanya itu, perlindungan ini juga dilengkapi dengan fasilitas penggantian premi sebesar 20% setiap 5 tahun, baik ada maupun tidak adanya klaim.

Selain itu, manfaat diberikan oleh Cigna Family Care Optima, mulai dari manfaat harian perawatan rumah sakit, perawatan ICU, rawat jalan, tindakan bedah, hingga layanan penggantian uang di rumah dan di perjalanan.

Mantap bukan? Baru ciktube oleh nasabah karena costless atau reimbursement.

3. BBL Life Simply HealthCare

Salah satu produk asuransi kesehatan dari BBL Life ini cukup menarik. Harga dengan biaya premi sekitar Rp100 ribu pertahunnya, nasabah dapat menikmati berbagai manfaat.

Mulai dari rawat inap rawat jalan, tindakan bedah, hingga biaya perawatan hingga bisa diklaimkan melalui asuransi BBL Life Simply HealthCare.

BBL Life juga memiliki layanan dengan layanan, sehingga nasabah bisa mendapatkan informasi dan layanan secara online tanpa harus datang.

4. Mandiri Millennium HealthCare

Menjadi salah satu produk asuransi kesehatan terbaik yang direkomendasikan, Mandiri Millennium HealthCare ini memiliki semua risiko asuransi yang ada, mulai dari perawatan rumah sakit dan perawatan di rumah sakit.

Sebab, produk kesehatan ini akan memberikan manfaat penggantian biaya rawat inap di rumah sakit hingga usia 110 tahun.

Dalam masa tunggu 90 hari, asuransi akan disesuaikan dengan jenis risiko, sesuai dengan polis.

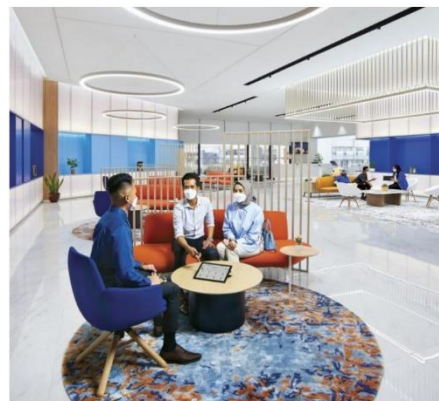
Selain itu, nasabah dapat memilih plan, dan nasabah bisa memilih salah satu yang sesuai dengan kebutuhan.

Asuransi ini juga memiliki fitur manfaat biaya kamar rawat inap yang dapat digunakan untuk biaya kamar rawat inap yang lebih banyak di luar.

Judul	Allianz Life Tawarkan Dua Produk Bancassurance Lewat Bank CTBC Indonesia
Nama Media	Fintechnesia.com
Newstrend	Produk Bancaassurance Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://fintechnesia.com/2021/11/19/allianz-life-tawarkan-dua-produk-bancassurance-lewat-bank-ctbc-indonesia/
Tanggal Berita	2021-11-19
Sentimen	Netral

Allianz Life Tawarkan Dua Produk Bancassurance Lewat Bank CTBC Indonesia

Jumat, 19 November 2021 | 10:00 WIB



FinTechnesia.com | Allianz Life Indonesia dan Bank CTBC Indonesia bekerjasama menyediakan solusi dan layanan perlindungan asuransi melalui jalur pemasaran *bancassurance*. Allianz Life Indonesia menyediakan produk dan layanan yang dapat memenuhi kebutuhan nasabah Bank CTBC Indonesia akan perlindungan asuransi.

Direktur dan *Chief of Partnership Distribution Officer* Allianz Life Indonesia, Bianto Surodjo berharap, kemitraan ini dapat menjadi kerja sama yang kuat dan memberikan banyak manfaat bagi nasabah dalam mempersiapkan rencana masa depan.

Baca juga: Transformasi Digital dan Dukung Industri Syariah, Ini Langkah Allianz

"Allianz juga akan memberikan layanan yang didukung oleh proses yang telah terdigitalisasi, baik dalam proses penjualan maupun pasca penjualan," kata Bianto, Rabu (17/11).

Kerja sama ini ditandai juga dengan peluncuran dua produk perlindungan asuransi jiwa unit link, Allianz Wealthlink Preferred Life dan Allianz Assetlink Maxima. Kedua produk ini akan memberikan manfaat perlindungan asuransi jiwa sekaligus investasi. Serta berbagai manfaat perlindungan tambahan yang dapat dipilih sesuai kebutuhan nasabah Bank CTBC Indonesia

Presiden Direktur Bank CTBC Indonesia, Iwan Satawidinata mengatakan, kerja sama dan peluncuran produk perlindungan ini dapat memberikan solusi proteksi dan investasi yang optimal.

Baca juga: Bank bjb Jajakan Produk Bancassurance Allianz Life

Nasabah Bank CTBC Indonesia akan memiliki lebih banyak pilihan produk keuangan yang sesuai dengan risiko dan kebutuhan. "Kami harap kolaborasi ini akan memberikan sinergi untuk memahami keadaan nasabah dan mendukung tujuan di masa depan," kata Iwan.

Layanan berbasis digital dikembangkan dengan matang. Agar setiap proses pengajuan polis mulai dari awal hingga proses klaim dapat memudahkan masyarakat. (eko)

Judul	Allianz Life Tawarkan Dua Produk Bancassurance Lewat Bank CTBC Indonesia
Nama Media	Fintechnesia.com
Newstrend	Produk Bancaassurance Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://fintechnesia.com/2021/11/19/allianz-life-tawarkan-dua-produk-bancassurance-lewat-bank-ctbc-indonesia/
Tanggal Berita	2021-11-19
Sentimen	Netral

Allianz Life Tawarkan Dua Produk Bancassurance Lewat Bank CTBC Indonesia

Jumat, 19 November 2021 | 16:00 WIB



FinTechnesia.com | Allianz Life Indonesia dan Bank CTBC Indonesia bekerjasama menyediakan solusi dan layanan perlindungan asuransi melalui jalur pemasaran *bancassurance*. Allianz Life Indonesia menyediakan produk dan layanan yang dapat memenuhi kebutuhan nasabah Bank CTBC Indonesia akan perlindungan asuransi.

Direktur dan *Chief of Partnership Distribution Officer* Allianz Life Indonesia, Bianto Surodjo berharap, kemitraan ini dapat menjadi kerja sama yang kuat dan memberikan banyak manfaat bagi nasabah dalam mempersiapkan rencana masa depan.

Baca juga: Transformasi Digital dan Dukung Industri Syariah, Ini Langkah Allianz

"Allianz juga akan memberikan layanan yang didukung oleh proses yang telah terdigitalisasi, baik dalam proses penjualan maupun pasca penjualan," kata Bianto, Rabu (17/11).

Kerja sama ini ditandai juga dengan peluncuran dua produk perlindungan asuransi jiwa unit link, Allianz Wealthlink Preferred Life dan Allianz Assetlink Maxima. Kedua produk ini akan memberikan manfaat perlindungan asuransi jiwa sekaligus investasi. Serta berbagai manfaat perlindungan tambahan yang dapat dipilih sesuai kebutuhan nasabah Bank CTBC Indonesia

Presiden Direktur Bank CTBC Indonesia, Iwan Satawidinata mengatakan, kerja sama dan peluncuran produk perlindungan ini dapat memberikan solusi proteksi dan investasi yang optimal.

Baca juga: Bank bjo Jajakan Produk Bancassurance Allianz Life

Nasabah Bank CTBC Indonesia akan memiliki lebih banyak pilihan produk keuangan yang sesuai dengan risiko dan kebutuhan. "Kami harap kolaborasi ini akan memberikan sinergi untuk memahami keadaan nasabah dan mendukung tujuan di masa depan," kata Iwan.

Layanan berbasis digital dikembangkan dengan matang. Agar setiap proses pengajuan polis mulai dari awal hingga proses klaim dapat memudahkan masyarakat. **(eko)**

Judul	Allianz Indonesia dan Bank CTBC Indonesia Jalin Kerja sama Bancassurance
Nama Media	Infobanknews.com
Newstrend	Produk Bancaassurance Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://infobanknews.com/allianz-indonesia-dan-bank-ctbc-indonesia-jalin-kerja-sama-bancassurance/
Tanggal Berita	2021-11-19
Sentimen	Netral

Allianz Indonesia dan Bank CTBC Indonesia Jalin Kerja sama Bancassurance

© Evan Yulian 📅 November 19, 2021



Jakarta – PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) dan PT Bank CTBC Indonesia (Bank CTBC Indonesia) meresmikan kerja sama untuk menyediakan solusi dan layanan perlindungan asuransi dengan jalur pemasaran bancassurance.

Dalam kolaborasi ini, Allianz Life Indonesia menyediakan produk dan layanan yang dapat memenuhi kebutuhan nasabah Bank CTBC Indonesia akan perlindungan asuransi. Dengan memaksimalkan penggunaan *digital tools* yang disediakan Allianz Life Indonesia, baik untuk tenaga pemasar maupun untuk nasabah juga, kerja sama ini diharapkan untuk memberikan pengalaman berasuransi yang mudah dan aman bagi nasabah Bank CTBC Indonesia.

"Kerja sama strategis antara Allianz Life Indonesia dan Bank CTBC Indonesia akan memenuhi kebutuhan nasabah akan perlindungan asuransi dengan cara yang mudah dan aman. Kami berharap kemitraan di jalur bancassurance ini dapat menjadi kerja sama yang kuat dan memberikan banyak manfaat bagi nasabah dalam mempersiapkan rencana masa depannya," ujar Bianto Surodjo, Direktur & Chief of Partnership Distribution Officer Allianz Life Indonesia pada keterangannya dikutip 19 November 2021.

Kerja sama ini ditandai juga dengan peluncuran dua produk perlindungan asuransi jiwa unit link, Allianz Wealthlink Preferred Life dan Allianz Assetlink Maxima. Kedua produk ini akan memberikan manfaat perlindungan asuransi jiwa sekaligus investasi, serta berbagai manfaat perlindungan tambahan yang dapat dipilih sesuai kebutuhan nasabah Bank CTBC Indonesia.

Allianz Wealthlink Preferred Life merupakan produk asuransi jiwa unit link dengan metode pembayaran premi berkala. Produk ini dapat menjawab kebutuhan nasabah dalam mengatur berbagai rencana keuangan di masa yang akan datang, dengan potensi pengembangan aset dan layanan medical assistance selama polis asuransi berada dalam status aktif.

Sedangkan, Allianz Assetlink Maxima adalah produk asuransi jiwa unit link dengan metode pembayaran premi tunggal. Produk ini dirancang untuk nasabah yang menginginkan perlindungan asuransi komprehensif, sekaligus perlindungan pengembangan aset sebagai rencana keuangan jangka panjang. (*)

Judul	Sinarmas MSIG Life Gandeng BTN Bidik Pasar Nasabah Prioritas
Nama Media	Viva.co.id
Newstrend	Produk Bancaassurance MSIG Life
Halaman/URL	https://www.viva.co.id/berita/bisnis/1424977-sinarmas-msig-life-gandeng-btn-bidik-pasar-nasabah-prioritas
Tanggal Berita	2021-11-20
Sentimen	Netral

Sinarmas MSIG Life Gandeng BTN Bidik Pasar Nasabah Prioritas

Selso, 20 November 2021 - 11:30 WIB

Scrib : Rades Jhedi Albar



Netral: perhitungan premi asuransi
Sumber : U-Report

Share :



VIVA - Melandainya kasus COVID-19 saat ini meningkatkan optimisme pelaku usaha untuk kembali mengakselerasi bisnisnya. Termasuk di industri **asuransi** seperti yang dilakukan **Sinarmas MSIG Life**.

PT Asuransi Jilwa Sinarmas MSIG Tok itu berkolaborasi dengan PT Bank Tabungan Negara Tbk, berinovasi melalui produk baru Smart Ultima Link.

"Kami melihat hal ini sebagai peluang dengan meluncurkan produk ini, Smart Ultima Link merupakan inovasi produk Sinarmas MSIG Life yang simple, sekali bayar dan dialokasikan 100 persen ke dana **investasi** dengan 5 pilihan dana investasi unggulan kami, salah satunya Excelink Global Aggressive Dollar," ujar Presiden Direktur Sinarmas MSIG Life Wilanto Oen dikutip dari keterangannya, Sabtu, 20 November 2021.



Dia menjelaskan, **nasabah** bisa mendapatkan hasil investasi yang optimal dengan proteksi yang maksimal dengan produk ini. Premi yang dibayarkan dialokasikan 100 persen untuk investasi dengan pilihan *fund* yang dapat disesuaikan dengan profil risiko Nasabah.

Selain itu, Smart Ultima Link juga memberikan manfaat perlindungan jiwa hingga seumur hidup dengan Uang Pertanggungan hingga 200 persen. Serta dilengkapi dengan asuransi tambahan berupa Critical Illness (CI) dan Total Permanent Disability (TPD).

Baca juga: [Warga Buka Warung di Dalam Kawasan Sirkuit Mandalika](#)



Sementara itu, khusus bagi pemegang polis dengan besaran Uang Pertanggungan Rp1 miliar hingga usia 70 tahun, berhak mendapatkan bebas periksa medis untuk pengalihan polis ini.

Direktur Distribution & Retail Funding **BTN** Jasmin menyampaikan, kerja sama ini melanjutkan kemitraan yang telah dilakukan dengan Sinarmas MSIG Life sejak 2016. Peluncuran produk Smart Ultima Link ini, lanjut Jasmin, diharapkan dapat terus beradaptasi dan memenuhi kebutuhan nasabah yang terus berkembang.

"Produk Smart Ultima Link ini kami rekomendasikan untuk nasabah prioritas kami yang ingin fokus pada tujuan investasi, apapun profil risikonya. Secara bisnis, kami juga menargetkan peningkatan *free-based income* 40 persen dari penambahan produk ini," ujar Jasmin.

Selain memberikan inovasi dari segi produk, Sinarmas MSIG Life juga terus memberikan inovasi melalui sistem penjualan produk secara digital dengan aplikasi ORION Khusus Tenaga Pemasar. Dengan demikian, calon Nasabah bisa mendapatkan dokumen lustrasi maupun mengajukan pembelian polis dengan ringkas dan *paperless*.

Judul	Penandatanganan Kerja Sama Induk Bancassurance Antara Bank BTN dan IFG Life
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Produk Bancaassurance MSIG Life
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/images/editorial/view/1901917/penandatanganan-kerja-sama-induk-bancassurance-antara-bank-btn-dan-ifg-life
Tanggal Berita	2021-11-19
Sentimen	Netral

Penandatanganan Kerja Sama Induk Bancassurance Antara Bank BTN dan IFG Life

Jumat, 19 November 2021 09:07 WIB

Foto #6



TRIBUNNEWS.COM, JAKARTA - Pantro pander silitonga, direktur bisnis IFG, Haru Koesmohargyo, direktur utama BTN, Jasmin, direktur bisnis dan retail BTN, Kartika Wirdjoatmodjo, Wakil Menteri BUMN, Yusman Dedy Kusuma, Direktur Operasional IFG Life, Robertus Billitea, Direktur Utama IFG, Harjanto Tanuwidjaya, Direktur Utama IFG Life saat penandatanganan di Jakarta, Kamis (18/11). IFG Life menggarap kerja sama bancassurance dengan BTN dan kerja sama produk dengan Inhealth, yang merupakan bentuk realisasi dari pilar bisnis yang diamanatkan kepada IFG Life untuk pengembangan bisnis baru yang berbasis asuransi jiwa dan kesehatan. Kerja sama yang dilakukan antara IFG Life dengan BTN dan antara IFG Life dengan Mandiri Inhealth ini merupakan perwujudan komitmen perusahaan dalam menghadirkan produk yang berorientasi kepada proteksi dan memenuhi kebutuhan nasabah.//IST

Judul	'Juru Selamat' Jiwasraya, IFG Life Bikin Produk Proteksi
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Produk Bancaassurance MSIG Life
Halaman/URL	https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-5818663/juru-selamat-jiwasraya-ifg-life-bikin-produk-proteksi
Tanggal Berita	2021-11-19
Sentimen	Netral

'Juru Selamat' Jiwasraya, IFG Life Bikin Produk Proteksi

Sylvia Febina Laureano - detikFinance

Jakarta, 19 Nov 2021 17:00 WIB



File: Shutterstock

Jakarta PT Asuransi Jiwa IFG (IG Life) akan menghadirkan asuransi jiwa dan kesehatan yang berbasis kepada proteksi dan kebutuhan nasabah asuransi jiwa (A). IFG Life mengadopsi PT Bank Tabungan Negara Tbk (BTN) dan PT Asuransi Jiwa Indochina Indonesia atau Mandiri Investa.

Wakil Menteri Badan Usaha Milik Negara (BUMN) Karika Winiatnodo mengungkapkan rencana ini produk asuransi jiwa dan kesehatan dipaparkan dengan memaparkan masalah dan solusi proteksi.

Tapi dengan kolaborasi dengan Mandiri Investa ini, IFG Life dapat memperkaya produk-produk asuransi jiwa dan kesehatan yang mengintegrasikan proteksi.

ADVERTISEMENT

SUMMARY TO BEHIND CONTENT

Diambil dari laporan IFG Life, diketahui bahwa jika asuransi dalam memaparkan produk-produk asuransi kesehatan Mandiri Investa, asuransi jiwa dan kesehatan yang berbasis kepada proteksi dan kebutuhan nasabah asuransi jiwa (A). IFG Life mengadopsi PT Bank Tabungan Negara Tbk (BTN) dan PT Asuransi Jiwa Indochina Indonesia atau Mandiri Investa.

"Kita sama-sama asuransi dengan BTN dan kita sama-sama asuransi jiwa dan kesehatan dengan Mandiri Investa, maka kita akan menggabungkan produk-produk asuransi jiwa dan kesehatan yang berbasis kepada proteksi dan kebutuhan nasabah asuransi jiwa dan kesehatan yang mengintegrasikan proteksi," kata Karika, Jumat (19/11/2021).



Produk asuransi yang akan ditawarkan adalah produk asuransi kesehatan dengan modal tetap, produk ini terintegrasi dengan produk asuransi jiwa dan kesehatan yang berbasis kepada proteksi dan kebutuhan nasabah asuransi jiwa dan kesehatan yang mengintegrasikan proteksi.

Baca juga
Holding BUMN Asuransi IPO Caplok 10% Saham Mandiri Investa Milik Jasindo

Tentu saja, kata Yudianto, manajemen akan tetap memperhatikan pemegang saham dan manajemen akan tetap memperhatikan pemegang saham. Kita akan tetap memperhatikan pemegang saham dan manajemen akan tetap memperhatikan pemegang saham. Kita akan tetap memperhatikan pemegang saham dan manajemen akan tetap memperhatikan pemegang saham.

Produk asuransi yang akan ditawarkan adalah produk asuransi kesehatan dengan modal tetap, produk ini terintegrasi dengan produk asuransi jiwa dan kesehatan yang berbasis kepada proteksi dan kebutuhan nasabah asuransi jiwa dan kesehatan yang mengintegrasikan proteksi.

Produk asuransi yang akan ditawarkan adalah produk asuransi kesehatan dengan modal tetap, produk ini terintegrasi dengan produk asuransi jiwa dan kesehatan yang berbasis kepada proteksi dan kebutuhan nasabah asuransi jiwa dan kesehatan yang mengintegrasikan proteksi.

Produk asuransi yang akan ditawarkan adalah produk asuransi kesehatan dengan modal tetap, produk ini terintegrasi dengan produk asuransi jiwa dan kesehatan yang berbasis kepada proteksi dan kebutuhan nasabah asuransi jiwa dan kesehatan yang mengintegrasikan proteksi.

Produk asuransi yang akan ditawarkan adalah produk asuransi kesehatan dengan modal tetap, produk ini terintegrasi dengan produk asuransi jiwa dan kesehatan yang berbasis kepada proteksi dan kebutuhan nasabah asuransi jiwa dan kesehatan yang mengintegrasikan proteksi.

Produk asuransi yang akan ditawarkan adalah produk asuransi kesehatan dengan modal tetap, produk ini terintegrasi dengan produk asuransi jiwa dan kesehatan yang berbasis kepada proteksi dan kebutuhan nasabah asuransi jiwa dan kesehatan yang mengintegrasikan proteksi.

Judul	IFG Life Tawarkan Asuransi Fokus Pada Proteksi
Nama Media	Koran Sindo
Newstrend	Produk Bancaassurance MSIG Life
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2021-11-20
Sentimen	Netral

IFG Life Tawarkan Asuransi Fokus pada Proteksi

JAKARTA - PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) berkomitmen menghadirkan produk-produk asuransi jiwa dan kesehatan yang berfokus pada proteksi dan kebutuhan nasabah (*customer centric*).

Sesuai dengan komitmen perusahaan di atas, IFG Life pun telah menandatangani dua perjanjian kerja sama induk yaitu dengan PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk dan dengan PT Asuransi Jiwa Inhealth Indonesia atau Mandiri Inhealth.

"Sebagai pemain baru di industri asuransi jiwa nasional, kerja sama ini merupakan terobosan baru bagi IFG Life. Selama ini produk-produk asuransi jiwa dan kesehatan dipasarkan dengan mengutamakan

investasinya bukan proteksi, namun dengan kerja sama dengan Mandiri Inhealth ini, IFG Life dapat memperkenalkan produk-produk asuransi jiwa dan kesehatan yang mengedepankan proteksi," tutur Wakil Menteri Badan Usaha Milik Negara (BUMN) Kartika Wirjoatmodjo kemarin.

Tiko—sapaan akrab Kartika—menjelaskan, dalam kerja sama IFG Life dengan BTN, dua perusahaan bersepakat untuk menjalin kerja sama jangka panjang terkait penjualan produk asuransi jiwa yang dijual melalui saluran distribusi (*distribution channels*) milik BTN. Dengan begitu, anak usaha IFG Holding ini diharapkan kedepannya bisa menjadi mitra strategis bagi BTN pada

saat menjual produk asuransi.

Sedangkan dengan Mandiri Inhealth, imbuh Tiko, IFG Life diketahui menjadi mitra koasuransi dalam menawarkan produk-produk asuransi kesehatan Mandiri Inhealth, dimulai dengan Group Managed Care. Produk koasuransi kesehatan ini akan ditawarkan melalui saluran distribusi yang ada di IFG Life.

Kerja sama *bancassurance* dengan BTN dan kerja sama penjualan produk asuransi kesehatan dengan Inhealth merupakan bentuk realisasi dari pilar bisnis yang diamanatkan oleh IFG sebagai *holding* kepada IFG Life, yakni pengembangan bisnis baru yang berbasis asuransi jiwa dan kesehatan.

hatim varabi

Judul	Bikin Produk Asuransi Jiwa Dan Kesehatan
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Produk Bancaassurance MSIG Life
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2021-11-22
Sentimen	Netral



Judul	IFG Life Menggandeng BTN Dan Mandiri Inhealth
Nama Media	Kontan
Newstrend	Produk Bancaassurance MSIG Life
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-11-22
Sentimen	Netral

Konter

IFG Life Menggandeng BTN dan Mandiri InHealth



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

IFG Life dapat memperkenalkan produk-produk asuransi jiwa dan kesehatan yang mengedepankan proteksi.

JAKARTA. Mengawali kiprah bisnisnya di industri nasional, PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) menghadirkan produk-produk asuransi jiwa dan kesehatan; terutama yang berfokus kepada proteksi dan kebutuhan nasabah (*customer centric*).

IFG Life telah menandatangani dua perjanjian kerjasama induk yaitu dengan Bank Tabungan Negara (BTN) dan Mandiri Inhealth. Selama ini, produk-produk asuransi jiwa dan kesehatan dipasarkan dengan mengutamakan investasinya bukan proteksi.

Dengan kerjasama dengan Mandiri inHealth ini, IFG Life dapat memperkenalkan produk-produk asuransi jiwa dan kesehatan yang mengedepankan proteksi," tutur Wakil Menteri Badan Usaha Milik Negara (BUMN), Kartika Wirjoatmodjo dalam siaran pers, Minggu (21/11).

Dengan BTN, IFG Life menjalin kerjasama jangka panjang terkait penjualan produk asuransi jiwa yang dijual melalui saluran distribusi. Sedangkan dengan Mandiri InHealth, IFG Life menjadi mitra koasuransi.

Direktur Operasional dan Teknologi Informasi IFG Life, Yusman Dedy Kusuma mengatakan, kerjasama itu menjadi realisasi atas inovasi, sekaligus pengembangan bisnis IFG Life pada fase-fase awal. "Tentu manajemen tetap memperhatikan GCG dan manajemen risiko yang baik," katanya.

Selvi Mayasari

Judul	BERITA FOTO – Kantor Pemasaran Baru FWD Insurance
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Peresmian Kantor Baru FWD Insurance
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-11-22
Sentimen	Netral



Investor Dailylst

Kantor Pemasaran Baru FWD Insurance

Para agen FWD Insurance saat beraktivitas di kantor baru, pekan lalu. PT FWD Insurance Indonesia (FWD Insurance), meresmikan kantor pemasaran baru di Jakarta yang berlokasi di Soho Capital Lantai 12, untuk memperkuat posisinya dengan melakukan pendekatan asuransi jiwa yang lebih menyeluruh bagi setiap elemen masyarakat. FWD Insurance terus berkomitmen untuk terus membangun tenaga-tenaga agen asuransi melalui lingkungan kerja yang kolaboratif dan pelatihan terdepan, serta menghadirkan teknologi digital terkini untuk memberikan pengalaman berasuransi yang sederhana, relevan, dan dapat diakses semudah mungkin bagi nasabah.

Judul	Sun Life gandeng CIMB Niaga luncurkan dua produk baru berbasis syariah
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Produk Bancassurance Syariah Sun Life
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/sun-life-gandeng-cimb-niaga-luncurkan-dua-produk-baru-berbasis-syariah
Tanggal Berita	2021-11-21
Sentimen	Netral

Sun Life gandeng CIMB Niaga luncurkan dua produk baru berbasis syariah

Minggu, 21 November 2021 / 08:28 WIB

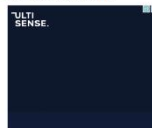


KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT Sun Life Financial Indonesia (Sun Life Indonesia) dan PT Bank CIMB Niaga Tbk (CIMB Niaga) memperkuat kolaborasinya dengan mengeluarkan produk baru X-Tra Proteksi Sakinah dan Sun Healthcare Solution Syariah untuk nasabah CIMB Niaga.

Reporter: Adrianus Octaviano | Editor: Tendi Mahadi

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT Sun Life Financial Indonesia (Sun Life Indonesia) dan PT Bank CIMB Niaga Tbk (CIMB Niaga) memperkuat kolaborasinya dengan mengeluarkan produk baru X-Tra Proteksi Sakinah dan Sun Healthcare Solution Syariah untuk nasabah CIMB Niaga.

Presiden Direktur Sun Life Indonesia Elin Waty menyampaikan, meningkatnya partisipasi perempuan dalam mendukung ekonomi keluarga menimbulkan urgensi akan perlindungan yang setara, baik untuk suami, maupun istri. Melihat fakta tersebut, Sun Life bersama dengan CIMB Niaga meluncurkan asuransi X-Tra Proteksi Sakinah.



"Solusi ini hadir sebagai produk asuransi tradisional berbasis Syariah yang memberikan manfaat perlindungan jiwa kepada pasangan suami istri dalam satu polis. Cukup dengan melakukan pembayaran kontribusi satu kali, akan terlindungi hingga usia 100 tahun," ujar Elin dikutip dari keterangan resminya, Minggu (21/11).

Chief Distribution Officer Sun Life Indonesia Danning Wikarti, menambahkan solusi ini hadir untuk menjawab kebutuhan akan solusi proteksi terhadap pasangan suami dan istri. Hal ini didasari pada temuan semakin meningkatnya jumlah rumah tangga yang memiliki sumber pendapatan ganda, sehingga memicu munculnya kebutuhan baru akan perlindungan yang mampu memproteksi bukan hanya suami, tapi juga istri sebagai sumber pendapatan dari sebuah keluarga.

Baca Juga: [Per Oktober 2021, premi asuransi barang milik negara mencapai Rp 50 miliar](#)

Adapun, fitur-fitur yang ditawarkan dalam produk asuransi X-Tra Proteksi Sakinah, antara lain dalam satu polis bisa memberi perlindungan bagi pasangan suami istri yang sah dan hanya membayar kontribusi satu kali dengan perlindungan mencapai usia 100 tahun.

Selain itu, ada juga tambahan manfaat cacat total tetap dan/atau manfaat meninggal dunia karena kecelakaan. Tambahan manfaat perlindungan tersebut berlaku hingga usia 70 tahun.

Sementara itu, Asuransi Sun Healthcare Solution Syariah merupakan produk perlindungan kesehatan yang dihadirkan seiring dengan tren pertumbuhan positif pada industri asuransi jiwa pada umumnya. Serta, pertambahan asuransi kesehatan yang mengacu laporan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK), akumulasi premi kesehatan naik 7,5% secara yoy hingga Mei 2021.

Sun Healthcare Solution Syariah memiliki beberapa fitur yaitu tidak perlu cek medik, semua transaksi cashless batas tahunan yang terus meningkat secara otomatis hingga Rp 20 miliar, dan memiliki proteksi jiwa hingga Rp 200 juta.

"Kami berharap kehadiran produk ini dapat diterima dengan baik dan menjadi salah satu bentuk ikhtisar dalam memberikan perlindungan terbaik bagi keluarga, terutama pasangan suami istri, agar lebih tenang atau sakinah, dengan memanfaatkan prinsip berbasis Syariah," tutup Elin.

Judul	Sun Life Indonesia Gandeng CIMB Niaga Luncurkan 2 Produk Asuransi Syariah
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Produk Bancassurance Syariah Sun Life
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211119/215/1468210/sun-life-indonesia-gandeng-cimb-niaga-luncurkan-2-produk-asuransi-syariah
Tanggal Berita	2021-11-19
Sentimen	Netral

Sun Life Indonesia Gandeng CIMB Niaga Luncurkan 2 Produk Asuransi Syariah

Sun Life Indonesia menghadirkan X-Tra Proteksi Sakinah dan Sun Healthcare Solution Syariah untuk nasabah CIMB Niaga.

Penandatanganan Kerja Sama Strategis Bancassurance

Presiden Direktur Sun Life Financial Indonesia (Sun Life Indonesia) dan PT Bank CIMB Niaga Tbk (CIMB Niaga) menandatangani kolaborasinya dalam menghadirkan solusi perlindungan pada jalur distribusi bancassurance, melalui kehadiran X-Tra Proteksi Sakinah dan Sun Healthcare Solution Syariah untuk nasabah CIMB Niaga.

Asuransi ini merupakan produk berbasis syariah yang memberikan manfaat maksimal bagi pasangan suami istri serta keluarga.

"Mengingat pentingnya persiapan keuangan dalam mendukung ekonomi keluarga menimbulkan urgensi akan perlindungan yang menyeluruh, baik untuk suami, maupun istri. Kehadiran X-Tra Proteksi Sakinah dan Sun Healthcare Solution Syariah ini dapat menjawab kebutuhan bagi nasabah Sun Life bermitra dengan CIMB Niaga meluncurkan asuransi X-Tra Proteksi Sakinah. Solusi ini hadir sebagai produk asuransi tradisional berbasis syariah yang memberikan manfaat perlindungan jika terjadi pasangan suami istri dalam satu polis. Tidak hanya melakukan pembayaran kontribusi satu kali, akan tetapi hingga usia 100 tahun," ujar Presiden Direktur Sun Life Indonesia Elin Widy melalui siaran pers, Jumat (19/11/2021).

Raca Juga : Sun Life Luncurkan Asuransi Kesehatan Usia Produktif sampai Persulan

Direktur Consumer Banking CIMB Niaga Lani Udamawan mengatakan, pihaknya sangat antusias dengan kehadiran X-Tra Proteksi Sakinah dan Sun Healthcare Solution Syariah sebagai produk kolaborasi antara CIMB Niaga dan Sun Life Indonesia.

"Selain hadir dengan segudang keunggulan yang menawarkan manfaat dalam bentuk perlindungan terbaik, produk ini juga memberikan ketenangan ekstra karena dikelola secara amanah, dengan mengasuransikan prinsip syariah. Produk ini dapat menjawab jawaban bagi nasabah dan pasangan yang tengah merencanakan proteksi dengan manfaat maksimal khususnya bagi mereka yang memiliki dana simpanan yang dapat segera dimanfaatkan untuk memproteksi diri dan pasangan dalam jangka waktu panjang," tutur Lani.

Asuransi X-Tra Proteksi Sakinah hadir menjawab tiga keugutan ekstra. Pertama, X-Tra Proteksi, yaitu polis memberikan perlindungan bagi 2 orang sekaligus, yaitu pasangan suami dan istri yang sah.

Kedua, X-Tra Mudah di mana hanya dengan membayar kontribusi 1 kali, masing masing peserta akan terdindungi hingga usia 100 tahun. Ketiga, X-Tra Lengkap, memiliki tambahan manfaat cacat total tetap dan atau manfaat meninggal dunia karena kecelakaan, hingga usia 70 tahun.

"Solusi ini hadir untuk menjawab kebutuhan akan solusi proteksi terhadap pasangan suami dan istri. Hal ini didasari pada semakin meningkatnya jumlah rumah tangga yang memiliki sumber pendapatan ganda, sehingga memicu munculnya kebutuhan baru akan perlindungan yang mampu memproteksi bukan hanya suami, tapi juga istri sebagai sumber pendapatan dan sebagai keluarga," imbuh Chief Distribution Officer Sun Life Indonesia Widiyanti Wilanti.

Ramainya itu, Asuransi Sun Healthcare Solution Syariah menghadirkan produk perlindungan kesehatan yang dihadirkan sejalan dengan tren pertumbuhan positif pada industri asuransi jiwa pada umumnya, dan pertumbuhan asuransi kesehatan.

Diri menggarapnya keluarga Indonesia yang semakin sadar untuk tidak meremehkan memiliki proteksi diri dan keluarga. Dalam menghadapi hari esok yang penuh dengan ketidakpastian, proteksi menjadi solusi penting agar lebih siap menyambangi masa depan.

Kehadiran Sun Healthcare Solution Syariah bisa menjadi jawaban bagi generasi produktif yang menginginkan solusi kesehatan yang mudah, lengkap dan terjangkau.

Sun Healthcare Solution Syariah hadir sebagai solusi proteksi dengan tiga keunggulan utama antara lain, tidak perlu cek medis dan semua transaksi cashless, bebas tahunan yaitu terus membayar secara otomatis hingga Rp20 miliar dengan kontribusi yang terjangkau, dan manfaat lengkap, yaitu memiliki proteksi rawa hingga Rp200 juta, serta perlindungan hingga selangkah dunia.

"X-Tra Proteksi Sakinah dan Sun Healthcare Solution Syariah menjadi solusi kesehatan berbasis syariah dalam menghadirkan solusi berasuransi yang lebih mudah dan penuh berkah bagi keluarga Indonesia. Kami berharap kehadiran produk ini dapat diterima dengan baik dan menjadi salah satu bentuk kerja dalam memberikan perlindungan terbaik bagi keluarga terutama pasangan suami istri, agar lebih tenang atau sakinah, dengan memanfaatkan prinsip berbasis syariah," kata Lani.

Judul	MNC Life dan Kopnuspos Perkuat Kemitraan Kerja Sama Asuransi Jiwa Kredit
Nama Media	Okezone.com
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa MNC Life
Halaman/URL	https://economy.okezone.com/read/2021/11/19/320/2504381/mnc-life-dan-kopnuspos-perkuat-kemitraan-kerja-sama-asuransi-jiwa-kredit?page=1
Tanggal Berita	2021-11-19
Sentimen	Netral

MNC Life dan Kopnuspos Perkuat Kemitraan Kerja Sama Asuransi Jiwa Kredit

Athika Rahma, Jurnalis · Jum'at 19 November 2021 14:48 WIB



MNC Life Perkuat Kemitraan dengan Kopnuspos (Foto: Athika/MPI)



A A A

JAKARTA - PT MNC Life Assurance (**MNC Life**) perusahaan asuransi jiwa yang merupakan unit bisnis dari PT MNC Kapital Indonesia Tbk (BCAP) dan bernaung di bawah MNC Group kembali mempererat kerjasama melalui Program Asuransi Jiwa Kredit Kumpulan dengan Koperasi Nusantara Pos (Kopnuspos).

Acara penandatanganan kerjasama ini dilakukan di Gedung Kopnuspos dan dihadiri oleh Direktur Utama MNC Life Febriyani Sjoftan Yahya dan Ketua Pengurus Kopnuspos Joshua Rahmat beserta jajarannya.

Sebelumnya, MNC Life juga telah menjalin kerjasama dengan Kopnuspos dalam bentuk asuransi kecelakaan bagi para anggota Kopnuspos, tepatnya pada Juni lalu.

"Setelah itu, saat ini kita pertegas kemitraan dalam bentuk kerjasama asuransi jiwa kredit yang memberikan manfaat bagi anggota yang memiliki pinjaman di Kopnuspos. Harapan saya produk-produk MNC Life menjadi yang unggul dalam memenuhi solusi kebutuhan masyarakat," kata Febriyani di Jakarta, Jumat (19/11/2021).

Baca Juga: Gandeng Kopnuspos, MNC Life Perluas Jaringan dan Layanan Nasabah

Di tempat yang sama, Joshua memberikan apresiasi atas dukungan penuh MNC Life terhadap Kopnuspos.

"Harapan saya dengan kerjasama ini dapat meningkatkan kesejahteraan yang optimal bagi para anggota Kopnuspos, dimana kerjasama asuransi jiwa kredit ini menambah rasa aman dan terpercaya di mata masyarakat Indonesia," katanya.

Dalam kerjasama ini, MNC Life memberikan proteksi senilai Rp100 juta hingga Rp300 juta dengan uang pertanggungan menurun kepada anggota Kopnuspos maksimal hingga usia 80 tahun.

Layanan utama Kopnuspos adalah produk simpan pinjam, di mana fasilitas pinjaman diberikan khusus untuk yang pembayaran dilakukan di kantor POS. Kini, Kopnuspos mengembangkan usaha simpanannya dengan menghadirkan layanan digital melalui aplikasi Kopnuspos yang bisa diunduh melalui Google Playstore untuk pengguna berbasis android dan App store untuk iPhone.

MNC Life memasarkan serangkaian produk lengkap asuransi jiwa melalui sistem multi-jalur distribusi diantaranya distribusi agency, bancassurance, partnership, employee benefit, alternate & digital untuk memperluas dan memperbesar distribusi produknya. MNC Life siap melayani melalui Customer Service 1500 899 ext 1 atau dapat mengunjungi kantor pemasaran yang tersebar di seluruh Indonesia.

Judul	Pahami Pre-Admission Agar Dapat Kepastian Manfaat Kesehatan
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Jiwa Prudential Indonesia
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/investment/2021112209250-21-293294/pahami-pre-admission-agar-dapat-kepastian-manfaat-kesehatan
Tanggal Berita	2021-11-22
Sentimen	Netral

Pahami Pre-Admission Agar Dapat Kepastian Manfaat Kesehatan

INVESTMENT - Tis Purwati, CNBC Indonesia | 22 November 2021 09:37



Foto: Dok Prudential

Jakarta, CNBC Indonesia - Semakin gandrung Covid-19, semakin banyak orang yang sadar mengenai pentingnya memiliki asuransi jiwa dengan manfaat perlindungan kesehatan. Meski demikian, masih banyak yang belum memahami bagaimana cara kerja asuransi, dan apa saja manfaatnya. Akibatnya banyak orang yang salah kaprah dari membeli produk yang tidak sesuai kebutuhannya. Bahkan ada juga yang tidak memahami manfaat produk dan polis asuransinya.

Porlama, kita perlu mengerti bahwa asuransi jiwa berfungsi memberikan perlindungan dan jaminan pada saat saat yang tidak terduga. Ketika tidak ada asuransi maka tidak ada "sandaran" ketika kita sakit, mengalami kecelakaan atau ada kejadian keluarga yang meninggal dunia. Asuransi jiwa memberikan manfaat sejumlah uang pertanggungan/santunan asuransi kepada penerima manfaat/ keluarga ahli waris dari tertanggung/peserta asuransi, apabila tertanggung/peserta asuransi meninggal dunia akibat masalah kesehatan, penyakit atau kecelakaan, dan jika terjadi risiko kesehatan terhadap diri tertanggung/peserta selama memenuhi ketentuan polis.

Saat ini, sudah banyak jenis asuransi yang dapat dipilih masyarakat bahkan ada yang bisa memberikan dua manfaat sekaligus yaitu proteksi dan manfaat potensi hasil investasi atau biasa disebut sebagai Asuransi Jiwa Lind Link. Sayangnya, banyak yang tidak mengerti mengenai risiko, hak, dan kewajiban sebagai tertanggung/peserta asuransi.



Agar produk asuransi jiwa yang akan kita miliki sesuai kebutuhan dan kemampuan kita, nasabah benar-benar perlu memahami lebih dulu asuransi yang dibelinya. Penting diingat bahwa manfaat perlindungan yang diberikan mengikuti syarat dan ketentuan yang berlaku dalam polanya dan bukannya tidak terbatas.

Baca: Genap 26 Tahun, Prudential Gaungkan We DO Wellness Together

Untuk itu, ada baiknya nasabah juga mengetahui tentang Pre admission atau Pra pendaftaran pada Manfaat Kesehatan. Dengan pre-admission, nasabah sudah bisa mendapatkan kepastian penjaminan awal sementara untuk tindakan bedah atau operasi sebelum tindakan dilakukan termasuk ODC (One Day Care).

Sebagai contoh, di perusahaan asuransi jiwa Prudential Indonesia, ketika nasabah menggunakan pre-admission, untuk kelancaran, diberikan pengalihan pre-admission dilakukan selambatnya 5 hari sebelum rencana tindakan, untuk memastikan kecukupan waktu jika ada kelengkapan data yang diperlukan melalui PRUMedical Network. Nasabah dapat mengajukan pre-admission melalui Rumah Sakit rekanan PRUMedical Network di mana rencana tindakan tersebut akan dilakukan.

Selain manfaat produk, nasabah juga harus mengerti cara klaim yang benar agar klaim berjalan lancar antara lain, pastikan polis aktif, klaim termasuk manfaat yang ditiadakan dalam polis, tidak terjadi pelanggaran hukum, menyampaikan riwayat kesehatan secara jujur, lengkap dan tepat ketika pembukaan polis/mengajukan peningkatan manfaat, dokumen pengajuan klaim lengkap, klaim tidak terjadi dalam masa tunggu, dan klaim bukan termasuk pengecualian polis.

Nasabah juga harus memahami tipe klaim yang ada, yakni cashless (non-klaim) atau reimburse (penggantian). Klaim cashless merupakan cara pengajuan klaim, di mana nasabah hanya perlu mengeluarkan biaya atas tagihan yang tidak dijamin oleh polis. Pemegang polis hanya perlu menunjukan kartu ekspediasi asuransi kesehatan dan selanjutnya rumah sakit akan melakukan verifikasi dan pendafatran pengimanan ke asuransi.

Sedangkan, pada klaim reimburse, nasabah harus membayar terlebih dahulu, baru nantinya diganti oleh perusahaan asuransi. Perlu diingat, asuransi, baik jiwa maupun kesehatan menjadi komponen penting dalam perlindungan keluarga. Namun nasabah bertanggung jawab memahami produk, manfaat, hingga risiko sebelum membeli sebuah produk asuransi agar sesuai kemampuan dan kebutuhan.

Jika ada yang ingin ditanyakan terkait proses pre-admission pada manfaat kesehatan, Nasabah Prudential Indonesia dapat langsung menghubungi Call Center PRUMedical Network di 15000000 tekan 1 (Halo Indonesia) tekan 0 (TALK line) lalu tekan 1 untuk Nasabah

Judul	Asuransi AIA Gelar AIA Live Indonesia, Dorong Optimisme Masyarakat
Nama Media	Cerdasbelanja.grid.id
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi AIA Financial
Halaman/URL	https://cerdasbelanja.grid.id/read/523002275/asuransi-aia-gelar-aia-live-indonesia-dorong-optimisme-masyarakat?page=all
Tanggal Berita	2021-11-20
Sentimen	Netral

Asuransi AIA Gelar AIA Live Indonesia, Dorong Optimisme Masyarakat

Written: Sabtu, 20 November 2021 | 18:00 WIB



CERDASBELANJA.ID – Perusahaan asuransi jiwa PT AIA Financial (AIA) menghadirkan **AIA Live Indonesia**, sebuah acara edukasi dan motivasi untuk masyarakat bongan postif dan optimisme masyarakat dalam menjalani rutinitas di tengah kondisi Indonesia yang mulai pulih dari pandemi.

Chief Marketing Officer (CMO) AIA di Indonesia, Niki Rahmat, mengatakan, pihaknya menghadirkan **AIA Live Indonesia** untuk menginspirasi masyarakat, di tengah situasi pandemi yang mulai terkendali.

Sebagai sebuah perusahaan yang telah berakumulasi pengalaman dan keahlian dalam mengelola kendali risiko dan investasi yang aman, dengan pola pikir positif serta memajukan aktivitas sehari-hari yang kian positif.

Salah satunya, AIA berupaya memberikan berbagai solusi dan informasi kepada masyarakat melalui **AIA Live Indonesia** yang akan berbagi informasi, informasi, sekaligus mengedukasi edukasi health and wellness.

Di sisi lain, Niki juga tidak melupakan kerja sama dengan berbagai mitra, serta memberikan informasi di Indonesia melalui berbagai media sosial, salah satunya, akan ada juga **AIA Live Indonesia** dengan tema **Optimisme**, Jumat (19/11).

Raka Jugi
Prinsip Pemasaran, Edukasi dan Pemasaran Produk Asuransi

Utama Asuransi AIA Indonesia akan datang menginspirasi, AIA Live Indonesia hadir sebagai sarana untuk masyarakat Indonesia, dalam menghadapi situasi yang penuh ketidakpastian ini.

Kita semua dibantu untuk selalu mempertahankan kesehatan fisik dan psikis, selain itu juga dengan edukasi tentang pola hidup yang sehat, serta informasi yang akurat dan terkini, kita juga harus menjaga kesehatan keluarga dan orang-orang terdekat.

"Sebagai AIA Live, kita akan memberikan berbagai informasi, serta memberikan edukasi, yang mampu mengubah pola pikir dan mindset masyarakat, agar lebih positif, dalam menghadapi situasi yang penuh ketidakpastian, juga lebih optimis, sehingga kita bisa menghadapi situasi yang penuh ketidakpastian dan ketidakpastian."

AIA Live secara global, melalui seluruh mitra AIA Group, pertama kali diadakan pada 2020 melalui kanal YouTube AIA Live, yang dengan demikian, menjadi platform yang menghadirkan edukasi dan informasi.

AIA Live juga secara langsung ini, dengan diarahkan dari 50 ribu orang dan menjadi platform edukasi dan informasi.

AIA menghadirkan AIA Live Indonesia melalui, sebagai bentuk dukungan kepada masyarakat yang terus berjuang dalam masa penuh tantangan seperti saat ini.



Raka Jugi
Prinsip Pemasaran, Edukasi dan Pemasaran Produk Asuransi

Utama Asuransi AIA Indonesia akan datang menginspirasi, AIA Live Indonesia hadir sebagai sarana untuk masyarakat Indonesia, dalam menghadapi situasi yang penuh ketidakpastian ini.

Kita semua dibantu untuk selalu mempertahankan kesehatan fisik dan psikis, selain itu juga dengan edukasi tentang pola hidup yang sehat, serta informasi yang akurat dan terkini, kita juga harus menjaga kesehatan keluarga dan orang-orang terdekat.

"Sebagai AIA Live, kita akan memberikan berbagai informasi, serta memberikan edukasi, yang mampu mengubah pola pikir dan mindset masyarakat, agar lebih positif, dalam menghadapi situasi yang penuh ketidakpastian, juga lebih optimis, sehingga kita bisa menghadapi situasi yang penuh ketidakpastian dan ketidakpastian."

AIA Live secara global, melalui seluruh mitra AIA Group, pertama kali diadakan pada 2020 melalui kanal YouTube AIA Live, yang dengan demikian, menjadi platform yang menghadirkan edukasi dan informasi.

AIA Live juga secara langsung ini, dengan diarahkan dari 50 ribu orang dan menjadi platform edukasi dan informasi.

AIA menghadirkan AIA Live Indonesia melalui, sebagai bentuk dukungan kepada masyarakat yang terus berjuang dalam masa penuh tantangan seperti saat ini.

Judul	Asuransi AIA Gelar AIA Live Indonesia, Dorong Optimisme Masyarakat
Nama Media	Cerdasbelanja.grid.id
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi AIA Financial
Halaman/URL	https://koran-jakarta.com/perusahaan-asuransi-dorong-optimisme-masyarakat-di-tengah-pandemi
Tanggal Berita	2021-11-19
Sentimen	Netral

Perusahaan Asuransi Dorong Optimisme Masyarakat di Tengah Pandemi

Q Jumat, 19 Nov 2021 11:37 WIB - Waktu Baca 2 menit



Foto: istimedia
Gedung AIA Financial di Jakarta

A A A Pengaturan Font

JAKARTA - Perusahaan asuransi, PT AIA Financial (AIA) melihat mobilitas masyarakat terus mengalami peningkatan di tengah situasi pandemi yang mulai terkendali. Dengan tetap mempertahankan protokol kesehatan, masyarakat juga perlu mempersiapkan kondisi fisik dan mental yang prima dengan pola pikir positif demi menunjang aktivitas sehari-hari yang kian padat.

Karenanya, Chief Marketing Officer AIA, Kathryn Monika Parapak mengatakan pihaknya berupaya membangun semangat positif dan optimisme masyarakat melalui acara AIA Live Indonesia yang akan berbagi inspirasi dan informasi. "Acara ini sekaligus menjadi sarana edukasi health and wellness untuk menghubungkan kami dengan nasabah serta membantu masyarakat di Indonesia mewujudkan hidup lebih sehat, lebih lama, lebih baik," jelasnya dalam keterangan yang diterima di Jakarta, Jumat (19/11).

Brand Ambassador AIA Indonesia, Putri Tanjung, mengatakan, AIA Live hadir secara khusus untuk menginspirasi masyarakat Indonesia dalam menghadapi situasi yang penuh ketidakpastian ini. Masyarakat didorong untuk selalu memperhatikan kesehatan fisik dan pikiran, salah satunya dengan menjaga semangat positif dan optimisme tetap menyala.

Lebih dari diri sendiri, masyarakat juga harus menjaga kesehatan keluarga dan orang-orang terdekat. "Melalui AIA Live, masyarakat Indonesia akan memahami pentingnya untuk terus menambah perspektif baru yang mampu mengubah pola pikir dan menjalani hidup sehat agar terus produktif dalam menjalani hidup yang lebih baik setiap harinya," kata Putri.

Baca Juga : Pandemi Gerus Persepsi Kesejahteraan Indonesia

AIA Live secara global, melalui seluruh market AIA Group, pertama kali diadakan pada 2020 melalui kanal YouTube AIA Healthy Living dengan sesi diskusi yang membahas kesehatan dan kebugaran. Acara yang diadakan secara langsung ini ditonton oleh lebih dari 60 ribu orang dan mencatat jutaan interaksi di sosial media.

AIA menghadirkan AIA Live edisi khusus Indonesia sebagai bentuk dukungan kepada masyarakat yang terus berjuang dalam masa penuh tantangan seperti saat ini. Kini AIA Indonesia hadir dengan AIA Live Indonesia untuk secara khusus menjangkau nasabah serta masyarakat Indonesia.

AIA Live Indonesia akan ditayangkan pada hari Sabtu, 20 November 2021 pukul 19.00 WIB di kanal Youtube Net TV dengan menghadirkan AIA Global Ambassador, David Beckham, Son Heung-Min dan Ben Davies dan Tottenham Hotspur untuk berbagi tips gaya hidup sehat, menanamkan kebiasaan baik dalam keseharian.

Selain itu, AIA Indonesia brand ambassador Putri Tanjung turut hadir untuk berbagi inspirasi dalam mengajak masyarakat mengadopsi pola hidup yang lebih sehat. AIA Live Indonesia juga menghadirkan penampilan khusus dari Niki sebagai musisi muda Indonesia yang mampu berkembang secara otentik di tingkat dunia serta mampu menginspirasi kreativitas generasi muda di tengah pandemi yang berangsur pulih.

Kondisi pandemi yang saat ini berangsur pulih mendorong tingginya mobilitas masyarakat. Berdasarkan data Google Mobility Report, aktivitas masyarakat ke mal sudah seperti sebelum pandemi. Google bahkan mencatat ada kenaikan 1 persen jika dibandingkan dengan situasi normal.

Sementara itu, mobilitas di permukaan memperlihatkan tren yang terus mengalami penurunan, hingga 8 persen per 20 September 2021. Penurunan mobilitas di kategori ini berbanding lurus dengan semakin tingginya mobilitas masyarakat di tempat umum yang naik 20 persen, dan aktivitas perkantoran yang naik 18 persen.

POPULER DI EKONOMI

- 01 **Tonggak Tailing UE Bahuyak Perdagangan Dunia**
16-11-2021, 08:22 WIB
- 02 **Ikatan Kuasa Hukum Wajib Pajak Indonesia Dideklarasikan**
20-11-2021, 21:21 WIB
- 03 **Blockchain 5.0 Belicium.io Peningkatan Proses Bisnis**
15-11-2021, 17:05 WIB
- 04 **Berita Melegakan, ADB Setuj Pinjaman 500 Juta Dollar AS**
21-11-2021, 10:15 WIB
- 05 **Nelayan Minta Hentikan Paklaimasi di Serang**
16-11-2021, 14:55 WIB