

Kamis, 28 April 2022

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Prudential Indonesia Bayar Klaim dan Manfaat Rp 16,6 T di 2021
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Kinerja Positif Prudential Indonesia
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-6054449/prudential-indonesia-bayar-klaim-dan-manfaat-rp-166-t-di-2021
Tanggal Berita	2022-04-27
Sentimen	Positif

Prudential Indonesia Bayar Klaim dan Manfaat Rp 16,6 T di 2021



Jakarta PT Prudential Life Insurance (Prudential Indonesia) mengumumkan laba penutupan prima sebesar Rp 23 triliun. Dengan demikian, besaran laba dari premi, biaya, dan klaim yang dikeluarkan perusahaan di tahun dengan premi yang terjangkau.

Sebelumnya, sampai dengan tahun 2021, Prudential Indonesia mencatat laba awal sebesar Rp 7,7 triliun dan ekspansi mengesalkan laba dari investasi sebesar Rp 1,1 triliun. Berdasarkan laporan keuangan Prudential Indonesia, laba awal, laba awal, laba awal, serta laba penutupan prima Prudential Indonesia untuk 2021 merupakan angka tertinggi dalam sejarah perusahaan.

Prudential Chief Executive Officer (CEO), Timothy (Denny) mengatakan sepanjang tahun 2021, laba dari premi yang baru diumumkan sebesar Rp 1,1 triliun. Berencana untuk melakukan pembelian kembali 100% saham di perusahaan dan akan melakukan pembelian kembali dengan menggunakan modal yang dimiliki perusahaan.



Salah satu tantangan terbesar PT Prudential Indonesia adalah bagaimana memastikan bahwa semua produk asuransi yang ditawarkan perusahaan dapat memberikan manfaat yang optimal bagi nasabah. Untuk itu, Prudential Indonesia terus melakukan inovasi produk asuransi yang dapat memberikan manfaat yang optimal bagi nasabah.

Keuntungan

Prudential Indonesia mengumumkan laba dari premi sebesar Rp 23 triliun. Dengan demikian, besaran laba dari premi, biaya, dan klaim yang dikeluarkan perusahaan di tahun dengan premi yang terjangkau.



Terdapat banyak yang mengatakan, Prudential Indonesia adalah perusahaan yang sangat peduli dengan nasabah. Hal ini terbukti dengan banyaknya produk asuransi yang ditawarkan perusahaan. Prudential Indonesia juga memiliki banyak produk asuransi yang dapat memberikan manfaat yang optimal bagi nasabah.

Tujuan Mengembangkan Industri Perumahan bagi Masyarakat

Prudential Indonesia bertujuan untuk meningkatkan industri perumahan di Indonesia. Hal ini dilakukan dengan cara memberikan manfaat yang optimal bagi nasabah.

Salah satu tantangan terbesar PT Prudential Indonesia adalah bagaimana memastikan bahwa semua produk asuransi yang ditawarkan perusahaan dapat memberikan manfaat yang optimal bagi nasabah. Untuk itu, Prudential Indonesia terus melakukan inovasi produk asuransi yang dapat memberikan manfaat yang optimal bagi nasabah.

Prudential Indonesia juga memiliki banyak produk asuransi yang dapat memberikan manfaat yang optimal bagi nasabah. Hal ini dilakukan dengan cara memberikan manfaat yang optimal bagi nasabah.

Prudential Indonesia juga memiliki banyak produk asuransi yang dapat memberikan manfaat yang optimal bagi nasabah. Hal ini dilakukan dengan cara memberikan manfaat yang optimal bagi nasabah.

Prudential Indonesia juga memiliki banyak produk asuransi yang dapat memberikan manfaat yang optimal bagi nasabah. Hal ini dilakukan dengan cara memberikan manfaat yang optimal bagi nasabah.

Prudential Indonesia juga memiliki banyak produk asuransi yang dapat memberikan manfaat yang optimal bagi nasabah. Hal ini dilakukan dengan cara memberikan manfaat yang optimal bagi nasabah.

Prudential Indonesia juga memiliki banyak produk asuransi yang dapat memberikan manfaat yang optimal bagi nasabah. Hal ini dilakukan dengan cara memberikan manfaat yang optimal bagi nasabah.

Prudential Indonesia juga memiliki banyak produk asuransi yang dapat memberikan manfaat yang optimal bagi nasabah. Hal ini dilakukan dengan cara memberikan manfaat yang optimal bagi nasabah.

Prudential Indonesia juga memiliki banyak produk asuransi yang dapat memberikan manfaat yang optimal bagi nasabah. Hal ini dilakukan dengan cara memberikan manfaat yang optimal bagi nasabah.

Prudential Indonesia juga memiliki banyak produk asuransi yang dapat memberikan manfaat yang optimal bagi nasabah. Hal ini dilakukan dengan cara memberikan manfaat yang optimal bagi nasabah.

Prudential Indonesia juga memiliki banyak produk asuransi yang dapat memberikan manfaat yang optimal bagi nasabah. Hal ini dilakukan dengan cara memberikan manfaat yang optimal bagi nasabah.

Prudential Indonesia juga memiliki banyak produk asuransi yang dapat memberikan manfaat yang optimal bagi nasabah. Hal ini dilakukan dengan cara memberikan manfaat yang optimal bagi nasabah.

Prudential Indonesia juga memiliki banyak produk asuransi yang dapat memberikan manfaat yang optimal bagi nasabah. Hal ini dilakukan dengan cara memberikan manfaat yang optimal bagi nasabah.

Prudential Indonesia juga memiliki banyak produk asuransi yang dapat memberikan manfaat yang optimal bagi nasabah. Hal ini dilakukan dengan cara memberikan manfaat yang optimal bagi nasabah.

Judul	Buktikan Komitmen Saat Pandemi, Generali Kembali Penuhi Klaim Covid19 kepada Nasabah di Medan
Nama Media	Posmetro-medan.com
Newstrend	Pembayaran Klaim Generali Indonesia 2021
Halaman/URL	https://www.posmetro-medan.com/2022/04/buktikan-komitmen-saat-pandemi-general.html
Tanggal Berita	2022-04-27
Sentimen	Positif

Buktikan Komitmen Saat Pandemi, Generali Kembali Penuhi Klaim Covid19 kepada Nasabah di Medan

Medan - (Posmetro) - Generali Indonesia kembali membuktikan komitmennya kepada nasabah di Medan. Generali kembali memenuhi klaim Covid19 kepada nasabah di Medan.

Generali Indonesia kembali membuktikan komitmennya kepada nasabah di Medan. Generali kembali memenuhi klaim Covid19 kepada nasabah di Medan.

ALSO READ: Dokter Puluhan Berhenti Menikah Bisa Cegah Terpapar Virus Corona

Pandemi COVID-19 semakin memberikan bukti bahwa risiko bisa terjadi kapan saja, dimana saja dan bisa terjadi pada siapa saja. Pertindungan asuransi menjadi cara menghadapi risiko finansial yang terjadi jika risiko tidak dapat dihindari. Dengan konsep gotong royong, asuransi dapat memberikan perlindungan finansial bagi para nasabah yang harus memikul biaya sulit, salah satunya adalah pada saat jatuh sakit secara mendadak. Hal ini yang juga dirasakan oleh Bu Nani, salah satu nasabah dari PT Asuransi Jasa Generali Indonesia (Generali Indonesia) yang mendapatkan perlindungan penuh saat terkonfirmasi positif COVID-19 pada Juli 2021 lalu.

Di usianya yang menginjak 57 tahun, Bu Nani terkonfirmasi positif COVID-19 dan harus mendapatkan perawatan intensif selama lebih kurang 1 bulan. Protokol asuransi Generali dengan total senilai Rp 500 juta telah memberikan jasa di rumah sehingga ia bisa fokus pada kesembuhan dan bisa kembali beraktivitas seperti sediakala.

Hal ini, dalam kesempatan resmi telah kepada tim manajemen Generali Indonesia, Bu Nani mengungkapkan, "Sebelumnya saya khawatir apa yang saya alami tidak pernah terjadi, tetapi memang risiko tidak ada yang tahu kapan bisa terkena kita. Untungnya saya sudah memiliki asuransi Generali 10 tahun lalu dan sempat benar-benar merasakan sendiri manfaatnya. Mengingat jika tidak ada asuransi, saat itu kondisi saya akan jauh lebih sulit dan membutuhkan untuk membayar biaya rumah sakit hingga ratusan juta. Terima kasih Generali. Belajar dari pengalaman ini, kini saya dan keluarga terus memastikan pola hidup agar kami selalu terproteksi".

ALSO READ: Pasien Jauhkan 4 Jenis Makanan Berbahaya Ini di Bush Hal Anas

Ramah tamah yang dilakukan di Kantor AG – Medan Tengah, Jalan Haji Muband, Komplek Muband Indah, Blok CC No.25-28, Medan ini dihadiri oleh perwakilan manajemen Generali Indonesia, Agni Hamanto (National Agency Sales Head), Roger M. Kristian Dinting (Dokter Regional Agency Sales Head), bersama dengan nasabah Bu Nani yang didampingi oleh financial planner Generali, Bapak James Puh dan Bu Elan Tui.

Winda Kintomang selaku Head of Corporate Communications Generali Indonesia dalam siaran pers mengungkapkan, "Sebagai salah satu prioritas utama kami, Generali akan yang terkait dengan nasabah selalu menjadi perhatian kami, termasuk dalam hal pembayaran klaim, terlebih saat pandemi seperti sekarang ini. Generali berkolaborasi dengan adanya pengalihan dari nasabah ini, akan membantu memfasilitasi transaksi pembayaran untuk memiliki produk. Khususnya di tengah risiko kesehatan masih cenderung tinggi. Dengan adanya proteksi, keluarga terlindungi dan nasabah bisa tetap fokus dalam merencanakan kehidupan dan proses penyesuaian. Pembayaran klaim nasabah juga menjadi bagian dalam memastikan tidak ada nilai kami – deliver on the promise, dimana dengan penuh integritas kami mengupayakan nilai janji yang panjang".

Selain pembayaran klaim, secara berkala kunjungan kami juga terus mendorong inovasi untuk mendukung dan memberikan kemudahan bagi nasabah. Untuk memberikan kemudahan bagi nasabah dalam mengakses tenaga profesional di bidangnya, serta telah memiliki lisensi keagenan dan Asuransi Jasa Indonesia (AJI), hingga Q1 2022, jumlah agen sendiri meningkat 30% (yoy) dari periode yang sama pada tahun sebelumnya, yang merupakan indikator adanya pertumbuhan kebutuhan asuransi dari masyarakat di Sumatera Utara. Para financial planner ini juga akan membantu memastikan perlindungan melalui 13 jenis pemastian di seluruh Sumatera Utara, dimana masyarakat juga akan mendapatkan pelayanan terbaik untuk memperlancar layanan hingga di masa depan. Layanan 24/7 juga membuat jika telah terjadi insiden untuk assistance call center yang bisa dijangkau melalui website Generali dan whatsapp @negeri 0855-1315-0037.

Kemudahan nasabah dalam bertransaksi juga menjadi perhatian Generali melalui aplikasi Gen-Click dengan fitur fitur pengalihan, dimana ada informasi polis, pengajuan klaim online, cek kinerja unit link, pencarian rumah sakit rujukan terdekat, discharge button untuk keluar rumah sakit lebih cepat setelah selesai rawat inpatient rumah sakit, dan fitur lainnya. Selain itu, untuk membantu nasabah dengan kebutuhan, fitur telemedicine dan online pharmacy "Dokter Lini" juga membantu nasabah dengan berbagai kebutuhan kesehatan medis secara virtual, gratis tanpa biaya, dimana juga dan kapan saja. Fitur tersebut juga bisa terhubung dengan layanan fitur fitur layanan lainnya, seperti fitur pembayaran premi dan klaim online.

Takut Online Bertransaksi dengan

"Tegap proses untuk mendapatkan produk dan bertransaksi polis kini sudah semakin mudah. Dari sisi produk, kami juga memiliki banyak pilihan yang bisa disesuaikan dengan pilihan dan kebutuhan nasabah. Di saat yang sama, kami juga terus melakukan edukasi masyarakat tentang pentingnya proteksi melalui berbagai kanal komunikasi. Dan bagi nasabah, kami juga terus memastikan agar mereka memahami dengan baik produk asuransi yang dimiliki, termasuk manfaat, serta syarat dan

Judul	Generali Kembali Penuhi Klaim Covid-19 kepada Nasabah di Medan
Nama Media	Kampusmedan.com
Newstrend	Pembayaran Klaim Generali Indonesia 2021
Halaman/URL	https://www.kampusmedan.com/generali-kembali-penuhi-klaim-covid-19-kepada-nasabah-di-medan/
Tanggal Berita	2022-04-27
Sentimen	Positif



Nani (tengah) nasabah yang memperoleh klaim biaya rumah sakit dari Generali senilai Rp500 juta, Rabu (27/4/2022)

Generali Kembali Penuhi Klaim Covid-19 kepada Nasabah di Medan

on: April 27, 2022 by: Blogs

Cetak Email

KampusMedan - Medan, Pandemi COVID-19 nyatanya memberikan bukti bahwa risiko bisa terjadi kapan saja, dimana saja dan bisa terjadi pada siapa saja. Perlindungan asuransi menjadi cara menghindari risiko finansial yang terjadi jika risiko hidup datang. Dengan konsep gotong royong, asuransi dapat memberikan perlindungan finansial bagi para nasabah yang harus melewati masa sulit, salah satunya adalah pada saat jatuh sakit secara mendadak.

Hal ini yang juga dirasakan oleh Nani, salah satu nasabah dari PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) yang mendapatkan perlindungan penuh saat terkonfirmasi positif COVID-19 pada Juli 2021 lalu. Di usianya yang menginjak 57 tahun, Nani terkonfirmasi positif COVID-19 dan harus mendapatkan perawatan intensif selama lebih kurang 1 (satu) bulan. Proteksi asuransi Generali dengan total senilai Rp500 juta telah memberikan peace of mind, sehingga ia bisa fokus pada kesembuhan dan bisa kembali beraktivitas seperti sediakala.

Hari ini, dalam kesempatan ramah tamah kepada tim management Generali Indonesia, "Sebenarnya saya berharap apa yang saya alami tidak pernah terjadi, tetapi memang risiko tidak ada yang tahu kapan bisa menimpa kita. Untuknya saya sudah memiliki asuransi Generali 10 tahun lalu dan ternyata benar, saya merasakan sendiri manfaatnya. Mungkin jika tidak ada asuransi, saat itu kondisi saya akan jauh lebih sulit dan membingungkan untuk membayar biaya rumah sakit hingga ratusan juta. Terima kasih Generali. Belajar dari pengalaman ini, kini saya dan keluarga terus memastikan polis tetap aktif agar kami selalu terproteksi" ujarnya di Medan, Rabu (27/4/2022).

Ramah tamah yang dilakukan di Kantor AG - Medan Galaxy, Jalan Haji Misbah, Komplek Multatuli Indah, Blok CC No.25-28, Medan ini dihadiri oleh perwakilan manajemen Generali Indonesia, Agus Hermanto (National Agency Sales Head), Irgan M. Kristian Ginting (Senior Regional Agency Sales Head), bersama dengan nasabah Nani yang didampingi oleh financial planner Generali, Jasmin Peh dan Ellen Tan.

Melalui siaran pers, Windra Krismaningsih selaku Head of Corporate Communications Generali Indonesia dalam siaran pers mengungkapkan, nasabah selalu prioritas utama bagi Generali. "Seluruh aspek yang terkait dengan nasabah selalu menjadi perhatian kami, termasuk dalam hal pembayaran klaim, terlebih saat pandemi seperti sekarang ini. Generali berharap dengan adanya pengalaman dari nasabah ini, akan membantu meningkatkan kesadaran masyarakat untuk memiliki proteksi, khususnya di tengah risiko kesehatan masih cenderung tinggi. Dengan adanya proteksi, keluarga terlindungi dan nasabah bisa tetap fokus dalam menjalani pengobatan dan proses penyembuhan. Pembayaran klaim nasabah juga menjadi bagian dalam mewujudkan salah satu value kami - deliver on the promise, dimana dengan penuh integritas kami menepati janji dan terus membangun relasi jangka panjang" jelasnya.

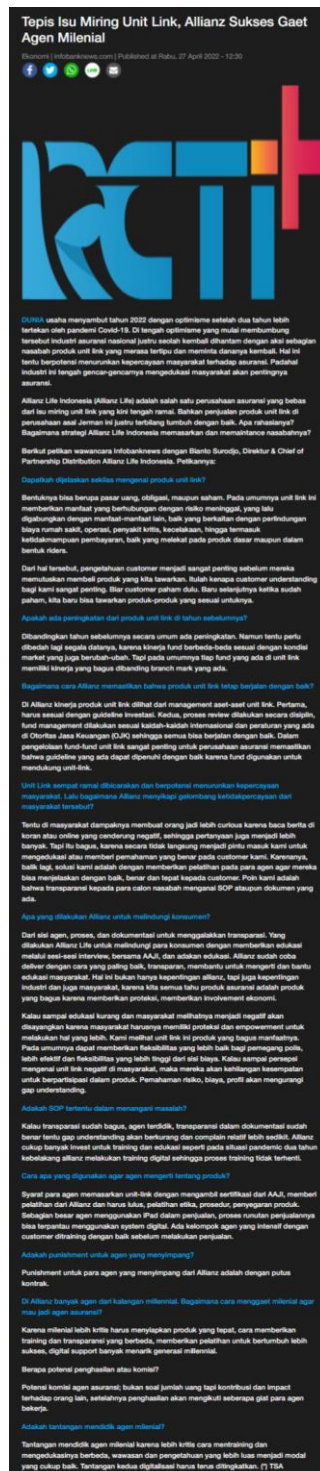
Selain pembayaran klaim, secara berkesinambungan kami juga terus mendorong inovasi untuk mendampingi dan memberikan kemudahan bagi nasabah. Untuk memberikan kemudahan bagi nasabah dalam mengajukan tenaga pemasar, Generali telah menghadirkan aplikasi iPropose yang memungkinkan calon nasabah untuk melakukan konsultasi online dengan financial planner, identifikasi kebutuhan proteksi, pengajuan polis secara online hingga melakukan pembayaran premi pertama secara digital yang cepat, aman, dan terverifikasi.

Untuk wilayah Sumatera Utara sendiri, terdapat lebih dari 2.400 financial planner yang sudah tersertifikasi kompetensi yang memadai dan profesional di bidangnya, serta telah memiliki lisensi keagenan dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI). Hingga Q1-2022, jumlahnya sendiri meningkat 30% (yoy) dari periode yang sama pada tahun sebelumnya, yang merupakan indikasi adanya pertumbuhan kebutuhan asuransi dari masyarakat di Sumatera Utara. Para financial planner ini siap sedia membantu masyarakat mendapatkan perlindungan melalui 9 kantor pemasaran di wilayah Sumatera Utara, dimana masyarakat juga akan mendapatkan pelayanan terbaik untuk merencanakan keuangan keluarga di masa depan. Layanan 24/7 bagi nasabah juga telah hadir melalui virtual assistant JANE yang bisa dijangkau melalui website Generali dan whatsapp di nomor 0858-1315-0037.

Kemudahan nasabah dalam bertransaksi polis juga menjadi perhatian Generali melalui aplikasi Gen iClick dengan fitur-fitur unggulannya, diantaranya cek informasi polis, pengajuan klaim online, cek kinerja unit link, pencarian rumah sakit rekanan terdekat, discharge button untuk keluar rumah sakit lebih cepat setelah rawat inap dan ragam fitur lainnya. Selain itu, untuk membantu nasabah menjaga kesehatan, fitur telemedicine dan online pharmacy 'Dokter Leo' siap membantu nasabah dan keluarga untuk melakukan konsultasi medis secara virtual, gratis tanpa biaya, dimana saja dan kapan saja. Fitur inovatif ini juga telah terintegrasi dengan rangkaian fitur-fitur unggulannya, seperti fitur pembayaran premi dan klaim online.

"Segala proses untuk mendapatkan proteksi dan bertransaksi polis kini sudah semakin mudah. Dari sisi produk, kami juga memiliki banyak pilihan yang bisa disesuaikan dengan pilihan dan kebutuhan nasabah. Di saat yang sama, kami juga terus melakukan edukasi masyarakat tentang pentingnya proteksi melalui berbagai kanal komunikasi. Dan bagi nasabah, kami juga terus memastikan agar mereka memahami dengan baik produk asuransi yang dimiliki, termasuk manfaat, serta syarat dan

Judul	Tepis Isu Miring Unit Link, Allianz Sukses Gaet Agen Milenial
Nama Media	Rctiplus.com
Newstrend	Kinerja Positif Allianz Life
Halaman/URL	https://www.rctiplus.com/news/detail/ekonomi/2307185/tepis-isu-miring-unit-link-allianz-sukses-gaet-agen-milenial
Tanggal Berita	2022-04-27
Sentimen	Positif



Judul	Allianz Indonesia Berkomitmen Sediakan Akses Asuransi yang Mudah & Lengkap
Nama Media	Topbrand-award.com
Newstrend	Target Allianz Indonesia
Halaman/URL	https://www.topbrand-award.com/2022/04/allianz-indonesia-berkomitmen-sediakan-akses-asuransi-yang-mudah-lengkap/
Tanggal Berita	2022-04-27
Sentimen	Netral

Allianz Indonesia Berkomitmen Sediakan Akses Asuransi yang Mudah & Lengkap

27 April 2022 | 12:00



Sudah lebih dari 30 tahun Allianz Indonesia memberikan layanan dan perlindungan bagi banyak masyarakat Indonesia. Saat ini, terdapat lebih dari 10 juta orang di Indonesia telah merasakan manfaat dan perlindungan asuransi dari Allianz. Berangkat dari data penetrasi asuransi di Indonesia yang masih rendah pada angka 3,18% (Desember, 2021), Allianz Indonesia berkomitmen untuk terus melindungi lebih banyak masyarakat Indonesia dengan target 13 juta orang pada tahun 2025.

David Nolan, Country Manager & Direktur Utama Allianz Life Indonesia menjelaskan, di tengah sulitnya situasi pandemi, Allianz Life Indonesia membuktikan komitmennya untuk fokus dalam menolong nasabah dengan membayarkan lebih dari 48.000 klaim terkait dengan jiwa dan kesehatan, selama Maret 2020 – Maret 2022. Pada tahun 2021, Allianz life Indonesia telah menolng 223,736 penerima manfaat untuk klaim jiwa dan kesehatan.

Selain itu, dalam acara Malam Apresiasi & Buka Puasa Bersama Pimpinan Redaksi Media di Jakarta yang dihadiri lebih dari 30 pimpinan media, Sunadi, Presiden Direktur Allianz Utama Indonesia menambahkan, Allianz hadir dengan solusi asuransi yang lengkap melalui produk-produk yang sesuai dengan beragam kebutuhan masyarakat. Tidak hanya untuk melindungi jiwa dan kesehatan, Allianz turut melindungi gaya hidup masyarakat Indonesia diantaranya melalui asuransi perjalanan, asuransi properti, *personal incident*, dan kendaraan.

Di tengah mobilitas yang mulai meningkat dan aturan bepergian yang mulai melonggar, Allianz Utama Indonesia menawarkan solusi perlindungan asuransi perjalanan Allianz Travelpro *International Insurance – Enhanced* yang turut melindungi nasabah dari risiko Covid-19 selama perjalanan. Dengan asuransi perjalanan, Allianz Utama Indonesia memberikan rasa tenang dan nyaman bagi nasabah untuk menikmati momen liburan bersama keluarga.

Baca juga: Allianz Life Indonesia dan Bank Victoria Siapkan 3 Produk Asuransi Jiwa

Untuk dapat terus melindungi nasabah dan masyarakat dengan pelayanan terbaik, Allianz senantiasa memanfaatkan inovasi digital sehingga bisa menyediakan akses asuransi yang mudah bagi masyarakat luas. Selain akses, literasi keuangan dan edukasi terkait asuransi juga menjadi fokus Allianz yang telah dilakukan melalui berbagai kegiatan dalam bentuk program pendampingan, webinar dan juga artikel edukasi di website Allianz Indonesia.

Lewat kegiatan edukasi yang dilakukan, nasabah dan masyarakat dapat meningkatkan pemahaman mengenai produksi asuransi, pengelolaan keuangan dan investasi, serta hal lain seputar kesehatan dan gaya hidup masa kini. Allianz juga menggandeng berbagai media cetak, online dan televisi untuk terus menyebarkan informasi yang tepat dan benar serta mengedukasi masyarakat seputar asuransi dan pengelolaan keuangan.

Di bulan Ramadan ini, Allianz Indonesia melalui unit usaha syariah, Allianz Syariah, mengajak masyarakat untuk saling tolong-menolong dalam kebaikan dengan membagikan cerita inspiratif dari wirausaha atau UMKM di sekitar Anda melalui kampanye #1LangkahBaik.

Hanya dengan partisipasi di media sosial, melalui posting di akun Instagram Feed disertai hashtag #1LangkahBaik #AwalDenganKebaikan dan isi formulir pendaftaran, Allianz Syariah mengajak nasabah dan masyarakat untuk mendukung UMKM di sekitar mereka. Dimana, UMKM tersebut dapat diundang pada program pengembangan wirausaha yang disediakan oleh Yayasan Allianz Peduli pada bulan Juni 2022 mendatang. Selain mendukung wirausaha di sekitar, partisipan juga bisa memenangkan voucher GOPAY senilai Rp2.500.000 untuk total 10 orang pemenang setiap bulannya.

Judul	Gandeng FWD Insurance, Kredit Pintar Beri Perlindungan Risiko Kesehatan atau Jiwa Nasabah
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Kredit Pintar Protection FwD X Kredit Pintar
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/bisnis/2022/04/27/gandeng-fwd-insurance-kredit-pintar-beri-perlindungan-risiko-kesehatan-atau-jiwa-nasabah
Tanggal Berita	2022-04-27
Sentimen	Netral

[illegible]

Judul	Buktikan Komitmen, Generali Penuhi Klaim Nasabah di Medan
Nama Media	iNews.id
Newstrend	Pembayaran Klaim Generali Indonesia 2021
Halaman/URL	https://medan.inews.id/read/75979/buktikan-komitmen-general-penuhi-klaim-nasabah-di-medan
Tanggal Berita	2022-04-27
Sentimen	Netral

[Home](#) / [Medan](#) / [Detail Berita](#)

Buktikan Komitmen, Generali Penuhi Klaim Nasabah di Medan

Chris - Rabu, 27 April 2022 | 11:48 WIB



Penyerahan Klaim Asuransi Nasabah Generali Indonesia secara simbolik di Medan.

Medan, iNews.id - Pandemi Covid-19 memberikan bukti bahwa risiko bisa terjadi kapan saja dan dimana saja. Hal itu yang dirasakan oleh Ibu Nani, salah satu nasabah dari PT. Asuransi Jiwa **Generali Indonesia** (Generali Indonesia). Nani terkonfirmasi positif Covid-19 dan harus menjalani perawatan intensif selama kurang lebih 1 bulan.

Dalam hal tersebut demi memberikan perlindungan, Generali Indonesia memberikan proteksi asuransi dari nasabah tersebut senilai Rp500 Juta dan telah menimbulkan peace of mind terhadap nani agar lebih berfokus pada proses penyembuhannya.

Nani mengungkapkan bahwa ia sudah menjadi nasabah dari Generali sejak 10 tahun lalu dan ia membenarkan bahwa manfaat dari asuransi tersebut sangatlah penting. Ia juga menceritakan pengalamannya saat dalam kondisi sulit dan harus membayar biaya rumah sakit ketika menjalani perawatan Covid-19. Hal itu diungkapkannya pada acara ramah tamah kepada tim management Generali Indonesia di Kantor AG-Medan Galaxy, Jalan Haji Misbah, Kompleks Mutlatuli, Kecamatan Medan Maimun.

"Sebenarnya saya berharap apa yang saya alami tidak pernah terjadi, tetapi memang risiko tidak ada yang tahu kapan bisa menimpa kita. Untungnya saya sudah memiliki asuransi Generali 10 tahun lalu dan ternyata benar, saya merasakan sendiri manfaatnya. Belajar dari pengalaman ini, kini saya dan keluarga terus memastikan polis tetap aktif agar kami selalu terproteksi. Terimakasih Generali," ungkapnya.

Kemudian Windra Krismansyah selaku Head of Corporate Communications Generali Indonesia mengatakan, Nasabah selalu menjadi prioritas utama kami. Seluruh aspek yang terkait dengan nasabah selalu menjadi perhatian kami termasuk dalam hal pembayaran klaim, terlebih pada saat pandemi seperti sekarang ini. Hal tersebut disampaikan pada siaran pers tertulisnya.

[Halaman Selanjutnya](#)

Judul	Nasabah WanaArtha Life Tagih Janji Skema Pembayaran
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Protes Nasabah WanaArtha Life
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2022/04/27/090100526/nasabah-wanaartha-life-tagih-janji-skema-pembayaran
Tanggal Berita	2022-04-27
Sentimen	Negatif

Kompas.com / Money / Whats New

Nasabah WanaArtha Life Tagih Janji Skema Pembayaran

Kompas.com - 27/04/2022, 09:01 WIB

BAGIKAN: [f](#) [t](#) [w](#) [v](#)

Komentar



Ilustrasi asuransi (Dok. Shutterstock)



Penulis: **Agustinus Rangga Respati** | Editor: **Yoga Sukmana**

JAKARTA, KOMPAS.com - Nasabah PT Asuransi Jiwa Adisarana WanaArtha (WanaArtha Life) menagih skema pembayaran kewajiban pemegang polis yang telah dijanjikan.

Salah satu **nasabah WanaArtha Life** yang tidak mau disebutkan namanya mengatakan, pihaknya telah melakukan pertemuan sebanyak 3 kali pada awal tahun dengan perwakilan WanaArtha Life.

"Waktu itu, tim penyehatan keuangan menjanjikan skema pembayaran kewajiban akan dikeluarkan bulan Maret. Kami percaya. Sampai Maret kami masih follow up, minta meeting lagi," ujar dia kepada Kompas.com, Selasa (26/4/2022).

Baca juga: Menko Airlangga: Saya Harap Perusahaan Beli Sawit Petani dengan Harga Wajar

Ia mengatakan, skema tersebut dijanjikan pada saat pertemuan nasabah, WanaArtha Life, dan OJK pada 14 Januari 2022.

Pada saat itu, nasabah meminta skema yang ditawarkan diperlihatkan dan disetujui oleh OJK. Selain itu, ia juga berharap, skema yang diajukan harus dikomunikasikan dengan perwakilan pemegang polis.

"Pemegang polis juga harus dilibatkan, jangan seaneak sendiri bikin skema. Kalau dia bikin 10 atau 15 tahun masak kita terima pasrah. Tidak bisa begitu," ucap dia.

"Sekarang, skema yang dijanjikan saja belum ada feedback dari Maret. Saya bingung kenapa mereka bilang jadi Juli, janjinya mana yang Maret," tegas dia.

Adapun, ia menyoroti kelanjutan skema pembayaran prioritas yang dilakukan oleh WanaArtha Life.

Baca juga: WanaArtha Life Disanksi OJK, Ini Penyebabnya

WanaArtha Life diketahui telah membayarkan kewajiban dengan prioritas kemanusiaan kepada 9 nasabah senilai Rp 175 juta.

"Skemanya bagaimana? Prioritasnya apa? Apakah cuma bayar sekali, atau ada cicilan, program cicilannya apa?," kata dia.

Ia menceritakan, setelah melakukan pengecekan kepada teman-teman yang menerima skema itu, diketahui besarnya hanya Rp 15 juta sampai Rp 25 juta.

"Kami dilanikan sendiri Maret, kenapa berpaling ke Juli lagi. Nanti bisa ada

TERPOPULER

1	Harga Saham Yenny Wahid Terus Turun, Ini Kata Analis	Dibaca 5.456 kali
2	Saham GOTO Anjlok ke Level Rp 290 Per Saham, 'Amunisi' Greenshoe Menipis?	Dibaca 2.411 kali
3	Elon Musk Cicipi Permen Kopiko, Saham Mayora Pun Menguat Saat IHSG Melemah	Dibaca 1.870 kali
4	Calon Mitra Penyandang Disabilitas Dapat Perilaku Buruk Saat Wawancara Kerja,	Dibaca 1.557 kali
5	Baru Sehari Diumumkan, Jokowi Ralat Aturan Larangan Ekspor CPO	Dibaca 1.076 kali

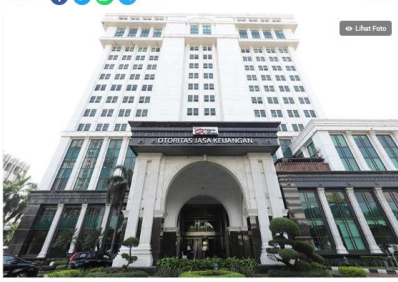
Judul	Nasabah Kresna Life Minta OJK Ambil Tindakan Alternatif
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Masalah Kresna Life
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2022/04/27/113000526/nasabah-kresna-life-minta-ojk-ambil-tindakan-alternatif
Tanggal Berita	2022-04-27
Sentimen	Netral

Kompas.com / Money / Whats New

Nasabah Kresna Life Minta OJK Ambil Tindakan Alternatif

Kompas.com - 27/04/2022, 11:30 WIB

BAGIKAN:    

Gedung OJK. (Bak, OJK)

Penulis: **Agustus Ranga Respati** | Editor: **Yoga Sukmana**

JAKARTA, KOMPAS.com - Nasabah Kresna Life meminta Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengambil tindakan alternatif untuk penyelesaian kasus asuransi ini.

Seperti diberitakan sebelumnya, beberapa nasabah akhirnya berhasil menemui perwakilan OJK pada Selasa (24/4/2022).

Salah satu nasabah Kresna Life yang tidak ingin disebutkan namanya mengatakan, OJK perlu mengambil tindakan lain agar Kresna Life tetap dapat membayar kewajibannya.

"Tidak terpatok pada peraturan saja. Melihat adanya kelonggaran-kelonggaran yang diberikan kepada asuransi gagal bayar lain yang kondisinya jauh lebih buruk dari Kresna Life," kata dia Rabu (27/4/2022).

Baca juga: Ketahui Bahaya Joki Pinjol dan Risiko Gagal Bayar Pinjol

Dalam pertemuannya dengan perwakilan OJK, ia menceritakan, Kresna memang telah dinyatakan gagal bayar mulai Mei 2020. Namun kata dia, sejak Juni 2020, Kresna Life telah membuktikan titik baik dengan membayar cicilan kepada nasabah.

Selain itu, Kresna Life juga telah memberikan prioritas kepada lansia yang sakit. Menurut dia, Kresna Life memiliki itikad yang lebih baik dibanding asuransi gagal bayar yang lain.

Oleh karena itu, ia meminta OJK untuk mempertimbangkan nilai yang telah dibayarkan Kresna Life dalam evaluasi rencana penyesuaian keuangan (RPK) yang nantinya akan dibuat Kresna Life.

"Nasabah menaruh dana di Kresna Life karena sudah terdaftar dan diawasi OJK, sehingga merasa aman," imbuh dia.

Untuk itu, dia meminta OJK berperan aktif untuk mengawasi pembayaran Kresna Life kepada nasabah. Kresna Life belum membayarkan kewajibannya kepada nasabah di bulan Maret dan April 2022.

Baca juga: Nasabah WanaArtha Life Tagih Janji Skema Pembayaran

"Apalagi, bila terjadi pencabutan izin, bukan hanya Kresna Life yang mati, tapi harapan para nasabah untuk mendapat pembayaran juga turut mati," ucap dia.



100% Premi Kembali!
Polis Dijamin* TETAP AKTIF



POLIS DIJAMIN*
Register →
TETAP AKTIF

TERPOPULER

- 1 Harga Saham Venny Wahid Terus Turun, Ini Kata Analis
Dibaca 6.456 kali
- 2 Saham GOTO Anjlok ke Level Rp 290 Per Saham, 'Amunisi' Greenhouse Menipis?
Dibaca 2.811 kali
- 3 Elon Musk Cicipi Permen Kopiko, Saham Mayora Pun Menguat Saat IHSG Melemah
Dibaca 1.870 kali
- 4 Calon Mitra Penyandang Disabilitas Dapat Perilaku Buruk Saat Wawancara Kerja,
Dibaca 1.357 kali
- 5 Baru Senai Diumumkan, Jokowi Ralat Aturan Larangan Ekspor CPO
Dibaca 1.076 kali

sonora.id

Kierkegaard dan Dampak Era Informasi terhadap Jati Diri Generasi Muda

Batu Menghimpit Udara Bebas, Rumor Persebaran Nila Ramadhani dan Ardie Bakrie Makin Jelas?

Kunjungi kanal-kanal Sonora.id

Motivasi  Fengshui  Tips Bisnis  Kesehatan 

Halaman Selanjutnya
[Selain itu, perwakilan nasabah juga...](#)

Halaman:  2  [Show All](#)

Judul	Anti-Boros Saat Lebaran, Ini Tips Do's & Don'ts Alokasi THR Bagi Generasi Sandwich
Nama Media	Suara.com
Newstrend	Edukasi Perencanaan Keuangan dan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://www.suara.com/lifestyle/2022/04/27/113553/anti-boros-saat-lebaran-ini-tips-dos-donts-alokasi-thr-bagi-generasi-sandwich
Tanggal Berita	2022-04-27
Sentimen	Netral

LIFESTYLE / Family / Male / Relationship / Food & Travel / Knowledge
Anti-Boros Saat Lebaran, Ini Tips Do's & Don'ts Alokasi THR Bagi Generasi Sandwich
 Beranda Publikasi / Life Savers Rabu, 27 April 2022 11:18 WIB



Suara.com - Tambahan penghasilan dan Tunjangan Hari Raya (THR) bisa dimanfaatkan untuk memperbaiki kondisi finansial maupun memenuhi kebutuhan sendiri yang sempat terkendala. Tunjangan bagi generasi sandwich yang sering dibebani dengan berbagai beban finansial untuk memenuhi kebutuhan anggota keluarga.

"Bagi sandwich generation, momen ini bisa dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan sekunder yang biasanya terlunda. Namun perlu diingat, bahwa dana THR jika bisa dikelola dengan baik, justru bisa menjadi bumerang di kemudian hari," kata VP Head of Marketing & Branding and Digital Channel Astra Life Windy Rosawaty dalam siaran pers tertelusur kepada suara.com, Rabu (27/4/2022).

Menurutnya, apabila generasi sandwich memiliki pengetahuan dan kemampuan untuk mengelola keuangan yang baik, dapat menjadi #KuatSandwichGen yang memiliki kecapaian finansial, termasuk kecapaian dalam mengelola THR.

"Dengan semangat #KuatYouBack, Astra Life mengajak sandwich generation untuk bijak dalam mengelola keuangan, termasuk dana THR. Karena dana ini bisa dimanfaatkan secara optimal sehingga membantu sandwich generation untuk dapat memiliki perencanaan keuangan dalam rangka mencapai tujuan finansial," tuturnya.

Sacara Jipit
4 Tips agar Tidak Jenuh saat Mudik Lebaran, Salah Satunya dengan Ngamit!



Suara.com - THR, Astra dan Silatrahmi jadi lebih tenang



Agar dana THR dapat dimanfaatkan sebaik mungkin, berikut hal-hal yang perlu dilakukan dan yang perlu dihindari oleh generasi sandwich.

Do's dalam Mengelola THR:

1. Libatkan Keluarga dalam Perencanaan Alokasi Dana THR



Saat menerima THR, optalkan kesempatan untuk berdiskusi tentang alokasi dana THR serta catatan keuangan yang mencantumkan tujuan penggunaan dana THR, dengan pasangan dan keluarga. Selain itu, rencanakan keuangan bersama juga merupakan keterbukaan dan kepercayaan yang bisa berdampak pada hubungan keluarga semakin erat.

Perlu diingat, dana THR sebaiknya tidak digabung dengan gaji bulanan agar bisa dialokasikan dengan optimal. Dengan rincian alokasi juga bisa dengan mudah menemukan prioritas penggunaan dana THR, sehingga manfaatnya semakin terasa meningkatkan beban dan kebutuhan finansial.



Sacara Jipit
Siapa yang Harus Tahu? 2022 Jatuh Pada Tanggal Berapa? Hilal Lebaran Sudah Terlihat!

2. Berbagi dengan Sesama dan Mengirim Bungkusan Untuk Orang Terkasih

KUOTASI BERITA LAINNYA DI GOOGLE NEWS



Judul	Beri Bantuan Klaim Rp500 Juta, Windra: Nasabah Prioritas Generali
Nama Media	Waspada.co.id
Newstrend	Pembayaran Klaim Generali Indonesia 2021
Halaman/URL	https://waspada.co.id/2022/04/beri-bantuan-klaim-rp500-juta-windra-nasabah-prioritas-general/
Tanggal Berita	2022-04-27
Sentimen	Netral



MEDAN, Waspada.co.id – PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia kembali memberikan bantuan kepada salah satu nasabah yang terpapar Covid-19 di Medan, senilai Rp500 juta.

Seremoni pemberian klaim yang dilakukan di Kantor AG – Medan Galaxy, Jalan Haji Mubashir, Komplek Multatuli Indah, Blok CC No.25-28, Medan, dihadiri oleh perwakilan manajemen Generali Indonesia, Agus Hermanto (National Agency Sales Head), Inan M. Kristian Ginting (Senior Regional Agency Sales Head), nasabah yang menerima klaim Nani, yang didampingi oleh financial planner Generali, Jasmin Peh dan Ibu Ellen Tan.

Related Posts

Nilai Tukar Rupiah Terhadap Dolar AS Kamis (28/4)
© KAMIS, 2022/04/28 10:02

Pengertian IHSG pada Kamis (28/4)
© KAMIS, 2022/04/28 09:58

Harga Emas Antam Turun Rp1.200 Per Gram di Perdagangan Kamis (28/4)
© KAMIS, 2022/04/28 09:54

Windra Krismansyah selaku Head of Corporate Communications Generali Indonesia dalam siaran pers mengungkapkan, kalau nasabah menjadi prioritas Generali.

"Seluruh aspek yang terkait dengan nasabah selalu menjadi perhatian kami, termasuk dalam hal pembayaran klaim, terlebih saat pandemi seperti sekarang ini," ucapnya, Rabu (27/4).



PT. Astra Honda Motor

Cek Simulasi Kredit Sekarang

Cocok Dibawa Ke Mana Aja, PCX 160 Paling Elegan Tamplannya.

Windra berharap dengan adanya pengalaman dari nasabah ini, akan membantu meningkatkan kesadaran masyarakat untuk memiliki proteksi, khususnya di tengah risiko kesehatan masih cenderung tinggi.

"Dengan adanya proteksi, keluarga terlindungi dan nasabah bisa tetap fokus dalam menjalani pengobatan dan proses penyembuhan. Pembayaran klaim nasabah juga menjadi bagian dalam mewujudkan salah satu value kami – deliver on the promise, dimana dengan penuh integritas kami menepati janji dan terus membangun relasi jangka panjang," katanya.

Selain pembayaran klaim, lanjut Windra, secara berkesinambungan Generali juga terus mendorong inovasi untuk mendampingi dan memberikan kemudahan bagi nasabah.

"Untuk memberikan kemudahan bagi nasabah dalam menjangkau tenaga pemasar, Generali telah menghadirkan aplikasi iPropose yang memungkinkan calon nasabah untuk melakukan konsultasi online dengan financial planner, identifikasi kebutuhan proteksi, pengajuan polis secara online hingga melakukan pembayaran premi pertama secara digital yang cepat, aman, dan terverifikasi," ucapnya.

Dilain tempat, Nani salah satu nasabah yang menerima klaim mengungkapkan kalau saat itu ia tidak memiliki asuransi, kemungkinan saat terpapar Covid-19 dirinya akan lebih sulit untuk membayar biaya rumah sakit yang mencapai Rp500 juta.



PT. Astra Honda Motor

Cek Simulasi Kredit Sekarang

Cocok Dibawa Ke Mana Aja, PCX 160 Paling Elegan Tamplannya.

"Untungnya saya sudah memiliki asuransi Generali 10 tahun lalu dan ternyata benar, saya merasakan sendiri manfaatnya. Terima kasih Generali. Belajar dari pengalaman ini, kini saya dan keluarga terus

Judul	Tingkatan Literasi Asuransi Jiwa Syariah
Nama Media	Jabar Ekspres
Newstrend	Workshop Asuransi Syariah Astra Life
Halaman/URL	14
Tanggal Berita	2022-04-28
Sentimen	Netral

Tingkatan Literasi Asuransi Jiwa Syariah

JAKARTA - Pertumbuhan asuransi syariah di Indonesia berkembang dengan sangat baik. Menurut data Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI), kontribusi bruto industri asuransi syariah telah tumbuh sebesar 41,32 persen (year-on-year/yoy) sampai dengan kuartal III/2021 yang didominasi porsi asuransi jiwa syariah hampir 80 persen.

Dengan jumlah penduduk muslim Indonesia yakni 237 juta jiwa atau lebih dari 85 persen dari total penduduk (per Juni 2021), kebutuhan perlindungan jiwa dan kesehatan dengan prinsip syariah juga terus meningkat. Hal ini tentu harus diimbangi juga dengan informasi pemahaman mengenai produk asuransi jiwa syariah di masyarakat.

Karena itu, PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) terus berupaya meningkatkan literasi asuransi jiwa syariah. Salah satunya ditunjukkan melalui media workshop yang bertujuan untuk menambah pengetahuan dan wawasan rekan media mengenai asuransi jiwa syariah. Mengangkat tema "Menghadirkan Cinta dan Ketenteraman Hati Bersama Astra Life Syariah", acara ini digelar pada Kamis (14/4) di Century Park Hotel, Jakarta.

Presiden Direktur Astra Life Windawati Tjahjadi menyampaikan, salah satu fokus utama Astra Life di tahun ini adalah pengembangan Unit Syariah Astra Life melalui pengembangan beragam produk untuk berbagai jalur distribusi demi menjawab kebutuhan masyarakat Indonesia akan perlindungan yang berbasis syariah.

"Kami berharap media workshop kali ini bisa menjadi ruang diskusi bagi rekan-rekan media untuk memahami konsep dasar asuransi jiwa syariah dan bagaimana asuransi jiwa syariah ini dapat memberikan cinta dan ketenteraman hati bagi keluarga Indonesia," ujarnya.

Pencapaian Astra Life Syariah pada 2021 cukup memuaskan. Saat pandemi Covid-19 masih berlangsung Astra Life Syariah capai hasil baik, yakni jumlah tertanggungnya memuaskan, yakni 3,5 jutaan bertumbuh sekitar 20 persen.

Hal ini menjadi peluang Astra Life menggarap dan bekerjasama dengan berbagai instrumen syariah lainnya. Selain itu, Astra Life juga terus menjalankan literasi tentang asuransi baik dari sisi syariah, sejalan dengan wacana pemerintah guna mengembangkan asuransi syariah. **(jpc/win)**

Judul	Prudential Indonesia bayar klaim Rp16,6 triliun pada 2021
Nama Media	Antaranews.com
Newstrend	Kinerja Positif Prudential Indonesia
Halaman/URL	https://www.antaranews.com/berita/2849425/prudential-indonesia-bayar-klaim-rp166-triliun-pada-2021
Tanggal Berita	2022-04-28
Sentimen	Netral

Prudential Indonesia bayar klaim Rp16,6 triliun pada 2021

© Kamis, 28 April 2022 06:39 WIB



(dari-kiri) Aditya Windarso (Direktur Bisnis BNC), Tjandra Gunawan (Direktur Utama BNC), Michellina Lakmi Triwardhani (President Director of Prudential Indonesia) dan Ivy Widjaja (Chief Partnership Distribution Officer of Prudential Indonesia) berfoto bersama pada acara penandatanganan kerjasama antara Bank Neo Commerce dengan Prudential Indonesia, Rabu (23/03). -ANTARA/NG

“Perusahaan juga membukukan total pendapatan premi sebesar Rp23 triliun, yang sebagian besar berasal dari premi reguler...”

Jakarta (ANTARA) - Prudential Indonesia telah melakukan pembayaran total klaim dan manfaat sebesar Rp16,6 triliun sepanjang 2021 sebagai bukti komitmen perlindungannya kepada nasabah.

Presiden Direktur Prudential Indonesia M. L. Triwardhani dalam keterangannya di Jakarta, Kamis, mengatakan, hingga kuartal keempat 2021 perusahaan mencatatkan total aset sebesar Rp72 triliun dan dipercaya mengelola total dana investasi nasabah (total aset investasi) sebesar Rp66,6 triliun.

“Perusahaan juga membukukan total pendapatan premi sebesar Rp23 triliun, yang sebagian besar berasal dari premi reguler dan ditopang oleh pertumbuhan pendapatan dari produk dengan premi yang terjangkau,” katanya.

Baca juga: AAJI luncurkan roadmap dorong perkembangan industri asuransi jiwa

Menurut Dhany, total aset investasi, serta total pendapatan premi Prudential Indonesia pada 2021 merupakan yang terbesar di industri asuransi jiwa di Indonesia.

Dikatakannya, COVID-19 membawa dinamika ekonomi baru serta mengubah perilaku konsumsi dan prioritas pengeluaran masyarakat. Pandemi juga telah meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya memiliki asuransi jiwa, namun keterbatasan dana masih menjadi kendala.

Di tengah kondisi yang menantang, tambahnya, Prudential Indonesia menghadirkan ragam inisiatif dan inovasi guna memenuhi kebutuhan akan perlindungan jiwa, kesehatan, dan finansial yang kian beragam demi mendukung ketahanan ekonomi negara dan keluarga di Indonesia.

“Kami sangat bersyukur strategi tersebut membuat kinerja bisnis perusahaan tetap solid untuk dapat mewujudkan masyarakat yang lebih sehat dan lebih sejahtera, sehingga mereka bisa mendapatkan yang terbaik dalam kehidupan,” ujar Triwardhani.

Baca juga: Tak hanya pendukung, peran teknologi akan dominan pada bisnis asuransi dan reasuransi

Sementara itu terkait Kinerja Unit Usaha Syariah Prudential Indonesia tercatat kuat, dikatakannya, total aset terbesar di industri senilai Rp7,7 triliun dan total pendapatan kontribusi yang stabil sebesar Rp3,6 triliun.

Didukung pilihan solusi perlindungan yang komprehensif dan inklusif dengan 49 pilihan produk, Unit Usaha Syariah Prudential Indonesia juga berhasil mempertahankan kepemimpinan di industri.

Judul	Lindungi Lebih Banyak Orang, Direktur Allianz Beberkan Komitmen Sediakan Akses Asuransi yang Mudah & Lengkap
Nama Media	Mediaasuransinews.co.id
Newstrend	Target Allianz Indonesia
Halaman/URL	https://mediaasuransinews.co.id/asuransi/lindungi-lebih-banyak-orang-direktur-allianz-beberkan-komitmen-sediakan-akses-asuransi-yang-mudah-lengkap/
Tanggal Berita	2022-04-28
Sentimen	Netral

Lindungi Lebih Banyak Orang, Komitmen Sediakan Akses Asuransi yang Mudah & Lengkap

Media Asuransi, Jakarta – Sebagai bentuk apresiasi dan dukungan nyata dalam mendukung pemertanian asuransi dan perlindungan asuransi, Allianz Indonesia bersama 40 anggota Ikatan Asuransi & Reasuransi & Reasuransi Indonesia (IARI) menggelar acara bertajuk "Lindungi Lebih Banyak Orang, Komitmen Sediakan Akses Asuransi yang Mudah & Lengkap" di Jakarta. Melalui acara ini, Allianz Indonesia berkomitmen untuk menyediakan akses asuransi yang mudah dan lengkap bagi seluruh masyarakat Indonesia.

Acara ini dihadiri oleh perwakilan dari berbagai perusahaan asuransi, termasuk Allianz Indonesia, yang berdiskusi tentang cara terbaik untuk melindungi lebih banyak orang dengan asuransi yang mudah dan lengkap.

Salah satu fokus utama acara adalah pentingnya asuransi sebagai salah satu cara terbaik untuk melindungi aset dan keluarga. Dengan asuransi, individu dapat memastikan bahwa aset mereka terlindungi dari risiko yang tidak terduga, seperti kebakaran, pencurian, atau bencana alam.

Acara ini juga membahas tentang pentingnya asuransi kesehatan, yang merupakan salah satu cara terbaik untuk melindungi diri dan keluarga dari risiko finansial yang besar. Dengan asuransi kesehatan, individu dapat memastikan bahwa mereka dan keluarga mereka memiliki akses ke layanan kesehatan yang berkualitas dan terjangkau.

Acara ini ditutup dengan sesi tanya-jawab yang dihadiri oleh perwakilan dari Allianz Indonesia dan IARI. Sesi ini memberikan kesempatan bagi peserta untuk mengajukan pertanyaan dan mendapatkan jawaban langsung dari para ahli asuransi.

Acara ini diharapkan dapat meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya asuransi dan mendorong lebih banyak orang untuk mengambil langkah-langkah untuk melindungi diri dan keluarga mereka dengan asuransi yang mudah dan lengkap.

Acara ini juga dihadiri oleh perwakilan dari berbagai perusahaan asuransi lainnya, yang berdiskusi tentang cara terbaik untuk melindungi lebih banyak orang dengan asuransi yang mudah dan lengkap.

Acara ini diharapkan dapat meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya asuransi dan mendorong lebih banyak orang untuk mengambil langkah-langkah untuk melindungi diri dan keluarga mereka dengan asuransi yang mudah dan lengkap.