

Senin, 28 Juni 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	BERITA FOTO – Premi Asuransi Jiwa Meningkat
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Kinerja Premi Asuransi Jiwa
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2021-06-28
Sentimen	Positif

■ PREMI ASURANSI JIWA MENINGKAT



Bisnis/Abdurachman

Karyawan beraktivitas di depan logo-logo perusahaan asuransi jiwa di Jakarta, Minggu (27/6). Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menunjukkan pendapatan premi dari penjualan asuransi tradisional

meningkat 23,4% yoy menjadi Rp21,62 triliun pada kuartal pertama 2021. Berkat kenaikan itu, asuransi jiwa murni ini menyumbang premi 37,6% bagi industri.

Judul	BERITA FOTO – Premi Tunggal Meningkat
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Kinerja Premi Asuransi Jiwa
Halaman/URL	24
Tanggal Berita	2021-06-28
Sentimen	Positif



Premi Tunggal Meningkat

Petugas asuransi melayani nasabah di sebuah perusahaan asuransi jiwa di Jakarta. Menurut data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), pembayaran melalui skema premi tunggal meningkat hingga 59,9% menjadi Rp30,61 triliun pada kuartal I 2021. Berkat kenaikan itu, premi tunggal menyumbang 53,28% porsi premi industri asuransi jiwa.

Judul	Efek Pandemi, Orang Kaya Alihkan Dana Ke Asuransi
Nama Media	Kontan
Newstrend	Produk Bancaasurance
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-06-28
Sentimen	Netral

■ BELANJA ASURANSI

Efek Pandemi, Orang Kaya Alihkan Dana ke Asuransi

JAKARTA. Pandemi Covid-19 berpengaruh besar terhadap tren belanja konsumen. Dibandingkan dengan berbelanja, mereka lebih memilih menabung atau menginvestasikan dana yang dimiliki selama pandemi.

Bahkan, sebagian orang kaya menginvestasikan dana mereka untuk kebutuhan proteksi. Alhasil, masyarakat sudah mapan secara finansial gemar membeli produk asuransi dengan skema premi tunggal (*single premium*) atau dibayarkan sekaligus di muka.

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat, pembayaran melalui skema premi tunggal meningkat hingga 59,9% menjadi Rp 30,61 triliun pada kuartal I-2021. Berkat kenaikan itu, premi tunggal menyumbang 53,28% premi industri asuransi jiwa

Ketua Bidang R & D, Pelaporan dan IT AAJI, Edy Tuhirman menyebutkan, kenaikan premi tunggal menjadi fenomena menarik sebagai efek Covid-19. Biasanya, orang kaya gemar berbelanja serta memenuhi gaya hidup seperti jalan-jalan, naik pesawat kelas bisnis dan menginap di hotel.

"Sekarang mereka tinggal di rumah jadi otomatis tabungan meningkat. Uang mereka belikan polis *single premium* karena sedang pegang banyak," kata Edy, pekan lalu.

Menurutnya, masyarakat kelas atas cenderung membayarkan premi sekaligus dibandingkan berkala. Baginya, peningkatan itu merupakan tanda-tanda optimisme serta peningkatan kesadaran masyarakat akan asuransi.

Menariknya lagi, jumlah nasabah baru yang menggunakan produk tersebut juga me-

ningkat. Jika pembayaran premi secara berkala turun, pembayaran melalui premi reguler justru bertambah pada tiga bulan pertama 2021.

Memanfaatkan tren peningkatan minat asuransi, BRI Life menggandeng Bank Rakyat

Sekarang di rumah, tabungan meningkat, uang dibelikan polis single premium.

Indonesia (BRI) meluncurkan produk Asuransi BRI Life Double Care pada Juni 2021 ini. Produk ini merupakan asuransi jiwa yang menyasar perusahaan rekanan BRI. Seperti pengusaha UMKM mau-

pun badan usaha skala besar.

Asuransi BRI Life memberikan manfaat proteksi jiwa dengan pembayaran premi secara tunggal. Produk ini dilengkapi dengan berbagai asuransi tambahan (*rider*) yang dapat dipilih sesuai kebutuhan.

Presiden Direktur BRI Life, Iwan Pasila mengatakan, nominal premi yang harus dibayar bervariasi, hingga Rp 150 juta per peserta. Dengan memberikan manfaat uang pertanggungan mulai dari Rp 1 juta hingga Rp 5 miliar.

"Kami merancang produk ini sangat fleksibel. Mulai dari kover yang bisa kami buat 2 layer sampai 3 layer. Kemudian preminya sangat bervariasi. Sehingga fleksibel bisa menggarap atau memproteksi karyawan mulai dari yang level di bawah sampai ke level tertinggi," ungkap Iwan.

Menurutnya, produk Asu-

ransi Double Care ini juga ini memberikan satu nuansa baru. Serta kesempatan bagi bankir di Bank BRI ketika mereka berdiskusi dengan nasabah, terutama nasabah korporasi.

"Mereka nanti tidak akan memberikan manfaat dari sisi perbankan saja, tetapi juga menyeluruh. Di Bank BRI sebagai BRI Group ini kita menjadi *one stop solution*," terang Iwan.

Ferrika Sari

Judul	Siapkan Peninggalan Berharga Kita untuk Keluarga, Pertimbangkan Hal Ini
Nama Media	Nova.grid.id
Newstrend	Produk Bancaasurance
Halaman/URL	https://nova.grid.id/read/052758507/siapkan-peninggalan-berharga-kita-untuk-keluarga-pertimbangkan-hal-ini?page=all
Tanggal Berita	2021-06-25
Sentimen	Netral

Siapkan Peninggalan Berharga Kita untuk Keluarga, Pertimbangkan Hal Ini

Dionysia Mayang Rintani - Jumat, 25 Juni 2021 | 18:02 WIB



Pertimbangkan Hal Ini untuk Siapkan Peninggalan Berharga Kita untuk Keluarga
 Pertimbangkan Hal Ini untuk Siapkan Peninggalan Berharga Kita untuk Keluarga

Pembuluh darah akan menjadi sebersih pada usia 18 tahun, minum 5 tetes

Pembuluh darah akan menjadi

Wanita 55 Tahun dengan

Anda Wajib Minum Ini! Agar Tensi

Sponsored by

NOVA.id – Pandemi yang telah berlangsung sejak 2020, mendorong minat masyarakat pada **asuransi jiwa** cenderung meningkat.

Data AAJI pada kuartal IV 2020 menunjukkan peningkatan pendapatan **asuransi jiwa** dari Kuartal III Tahun 2020 ke Kuartal IV Tahun 2020 sebesar 82%.

Bahkan dari data AAJI yang sama menunjukkan bahwa Total Pendapatan Premi Baru melalui saluran bancassurance meningkat dari Rp 63 triliun di Kuartal IV Tahun 2019 menjadi Rp 71 triliun di Kuartal IV Tahun 2020.

Baca Juga: AXA Mandiri Luncurkan Aplikasi Telekonsultasi Kesehatan Gratis

Tumbuhnya minat terhadap asuransi jiwa ini mendukung komitmen bersama Bank Danamon dan Manulife Indonesia untuk memenuhi kebutuhan perlindungan keluarga Indonesia.

Minat masyarakat Indonesia terkait asuransi di tengah pandemi juga terungkap dalam Survei Manulife Asia Care 2020 yaitu, sebanyak 72% nasabah yang telah memiliki asuransi mengatakan bahwa mereka berencana membeli tambahan asuransi dalam 18 bulan ke depan.

Hal ini jauh lebih tinggi dari rata-rata di kawasan Asia yakni sebesar 62%. Keinginan responden di Indonesia untuk menambah perlindungan produk asuransi jiwa tercatat sebesar 30%.

Baca Juga: 5 Alasan Mengapa Kita Perlu Proteksi Keluarga dengan Asuransi

Nah, bagi yang ingin mempersiapkan peninggalan berharga bagi keluarga maupun generasi masa depan, Danamon dan Manulife Indonesia telah meluncurkan produk Proteksi Prima Masa Depan (PPMD).

Produk ini merupakan asuransi dwiguna individu yang tepat bagi kita yang akan mempersiapkan peninggalan bagi keluarga atau generasi penerus kita.

"Danamon bersama Manulife Indonesia berupaya untuk terus memberikan beragam solusi perlindungan kepada nasabah," jelas wakil direktur utama Danamon, Michellina Triwardhany.

Baca Juga:

4 Alasan Perlu Tahu Manfaat Asuransi dan Menghindari Risiko Keuangan

Michellina melanjutkan, "Ketidakpastian akan selalu ada, namun merupakan komitmen kuat kami bersama Manulife Indonesia dalam membantu nasabah menghadapi risiko di masa depan, salah satunya dengan menghadirkan solusi Proteksi Prima Masa Depan."

"Kami harap produk ini bisa menjadi solusi untuk memenuhi kebutuhan finansial nasabah demi masa depan yang baik."

Perencanaan keuangan masa depan dapat dimulai saat ini.

"Proteksi Prima Masa Depan memberikan beragam manfaat yang dibutuhkan untuk masa depan serta perencanaan finansial yang lebih matang di tengah ketidakpastian Covid-19," jelas Ryan Charland, CEO & Presiden Direktur Manulife Indonesia.

Ryan melanjutkan, "Asuransi dwiguna inovatif ini hadir sebagai jawaban atas kebutuhan masyarakat Indonesia untuk memiliki peninggalan berharga yang optimal demi keamanan masa depan orang-orang tersayang."

Asuransi ini juga memungkinkan pemegang polis memperoleh 100% dari dana masa depan pada manfaat akhir masa pertanggungan serta tersedia manfaat meninggal akibat kecelakaan.

Dengan memiliki produk ini, persiapan peninggalan berharga akan semakin terencana dengan baik terutama untuk generasi selanjutnya.

Tercatat, saat ini jumlah nasabah The High Nett Worth - HNW Danamon dan Manulife Indonesia mencapai lebih dari 2.400 nasabah.

Baca Juga:

OVO dan Prudential Indonesia Luncurkan Asuransi Jiwa Kumpulan Syariah

Sebagian besar HNW terdapat di wilayah Jakarta dan sisanya tersebar di beragam wilayah seperti Bandung, Surabaya, maupun Medan.

Jumlah tersebut merupakan potensi bagi BDI maupun Manulife Indonesia untuk terus berinovasi memberikan solusi perlindungan sekaligus perencanaan keuangan bagi segmen affluent yang memberikan manfaat perlindungan jangka panjang untuk mempersiapkan dana masa depan.

Produk Proteksi Prima Masa Depan menawarkan beragam keunggulan antara lain polis fleksibel yang dapat dilanjutkan untuk generasi penerusnya, polis bisa terbit hingga usia 70 tahun, total hingga 600% dana masa depan berupa manfaat pembayaran tunai tahunan & manfaat akhir masa pertanggungan.

Baca Juga:

Mengapa Perlu Asuransi Penyakit Kritis Padahal Ada BPJS Kesehatan?

Keunggulan lainnya adalah tambahan manfaat tunai akhir masa pertanggungan hingga 1500%* dana masa depan, tersedia asuransi tambahan perlindungan jiwa, Advanced Life Protector Extra, serta tersedia manfaat kecelakaan.

Kita dapat memiliki Proteksi Prima Masa Depan (PPMD) dengan menghubungi tenaga pemasar Manulife Indonesia yang terdapat di kantor cabang Bank Danamon Indonesia di kota masing-masing atau kunjungi www.danamon.co.id untuk informasi lebih lanjut.

Dapatkan pembahasan yang lebih lengkap dan mendalam di Tabloid NOVA.

Yuk, langsung langganan bebas repot di [Grid Store](#).(*)

Judul	Kolaborasi, Danamon - Manulife Luncurkan Produk Proteksi Prima Masa Depan
Nama Media	Investing.com
Newstrend	Produk Bancaasurance
Halaman/URL	https://id.investing.com/news/stock-market-news/kolaborasi-danamon--manulife-luncurkan-produk-proteksi-prima-masa-depan-2099175
Tanggal Berita	2021-06-25
Sentimen	Netral

Kolaborasi, Danamon - Manulife Luncurkan Produk Proteksi Prima Masa Depan

Warta Ekonomi.co.id | Pasar Saham | 25/06/2021 22:00



Danamon dan Manulife Indonesia meluncurkan produk Proteksi Prima Masa Depan (PPMD), asuransi dwiguna individu yang diperuntukkan mempersiapkan peninggalan berharga bagi keluarga maupun generasi masa depan.

□□□ Danamon bersama Manulife Indonesia berupaya untuk terus memberikan beragam solusi perlindungan kepada nasabah. Ketidakpastian akan selalu ada, namun merupakan komitmen kuat kami bersama Manulife Indonesia dalam membantu nasabah menghadapi risiko di masa depan, salah satunya dengan menghadirkan solusi Proteksi Prima Masa Depan. Kami harap produk ini bisa menjadi solusi untuk memenuhi kebutuhan finansial nasabah demi masa depan yang baik, □□□ ujar Wakil Direktur Utama Danamon, Michellina Triwardhany di Jakarta, Jumat (25/6/2021).

Pandemi yang telah berlangsung sejak 2020, mendorong minat masyarakat pada asuransi jiwa cenderung meningkat. Data AAJI pada kuartal IV 2020 menunjukkan peningkatan pendapatan asuransi jiwa dari Kuartal III Tahun 2020 ke Kuartal IV Tahun 2020 sebesar 82%.

Bahkan dari data AAJI yang sama menunjukkan bahwa Total (PA:TOTF) Pendapatan Premi Baru melalui saluran bancassurance meningkat dari Rp 63 triliun di Kuartal IV Tahun 2019 menjadi Rp 71 triliun di Kuartal IV Tahun 2020. Tumbuhnya minat terhadap asuransi jiwa ini mendukung komitmen bersama Bank Danamon (JK:BDMN) dan Manulife Indonesia untuk memenuhi kebutuhan perlindungan keluarga Indonesia.

Baca Juga: Dukung Pemerintah, MUFG, Danamon dan Adira Finance (JK:ADMF) Buka Sentra Vaksinasi

Baca Juga: FUNDTastic Gandeng Manulife Aset Manajemen Perluas Produk Reksa Dana

Minat masyarakat Indonesia terkait asuransi di tengah pandemi juga terungkap dalam Survey Manulife Asia Care 2020 yaitu, sebanyak 72% nasabah yang telah memiliki asuransi mengatakan bahwa mereka berencana membeli tambahan asuransi dalam 18 bulan ke depan. Hal ini jauh lebih tinggi dari rata-rata di kawasan Asia yakni sebesar 62%. Keinginan responden di Indonesia untuk menambah perlindungan produk asuransi jiwa tercatat sebesar 30%.

□□□ Perencanaan keuangan masa depan dapat dimulai saat ini. Proteksi Prima Masa Depan memberikan beragam manfaat yang dibutuhkan untuk masa depan serta perencanaan finansial yang lebih matang di tengah ketidakpastian Covid-19. Asuransi dwiguna inovatif ini hadir sebagai jawaban atas kebutuhan masyarakat Indonesia untuk memiliki peninggalan berharga yang optimal demi keamanan masa depan orang-orang tersayang. Asuransi ini juga memungkinkan pemegang polis memperoleh 100% dari Dana Masa Depan pada Manfaat Akhir Masa Pertanggungan serta tersedia manfaat meninggal akibat kecelakaan. Dengan memiliki produk ini, persiapan peninggalan berharga akan semakin terencana dengan baik terutama untuk generasi selanjutnya, □□□ papar Ryan Charland, CEO & Presiden Direktur Manulife Indonesia. □

Tercatat, saat ini jumlah nasabah The High Net Worth - HNW Danamon dan Manulife Indonesia mencapai lebih dari 2.400 nasabah. Sebagian besar HNW terdapat di wilayah Jakarta dan sisanya tersebar di beragam wilayah seperti Bandung, Surabaya maupun Medan.

Jumlah tersebut merupakan potensi bagi BDI maupun Manulife Indonesia untuk terus berinovasi memberikan solusi perlindungan sekaligus perencanaan keuangan bagi segmen affluent yang memberikan manfaat perlindungan jangka panjang untuk mempersiapkan Dana Masa Depan. □

Produk Proteksi Prima Masa Depan menawarkan beragam keunggulan antara lain Polis fleksibel yang dapat dilanjutkan untuk generasi penerusnya; Polis bisa terbit hingga usia 70 tahun; Total hingga 600% Dana Masa Depan berupa Manfaat Pembayaran Tunai Tahunan & Manfaat Akhir Masa Pertanggungan; Tambahan Manfaat Tunai Akhir Masa Pertanggungan hingga 1500% Dana Masa Depan; Tersedia asuransi tambahan perlindungan jiwa, Advanced Life Protector Extra; dan Tersedia Manfaat Kecelakaan.

Judul	Kolaborasi, Danamon - Manulife Luncurkan Produk Proteksi Prima Masa Depan
Nama Media	Wartaekonomi.co.id
Newstrend	Produk Bancaasurance
Halaman/URL	https://www.wartaekonomi.co.id/read347642/kolaborasi-danamon-manulife-luncurkan-produk-proteksi-prima-masa-depan
Tanggal Berita	2021-06-25
Sentimen	Netral

Kolaborasi, Danamon - Manulife Luncurkan Produk Proteksi Prima Masa Depan

Jumat, 25 Juni 2021, 21:54 WIB



Kredit Foto: Danamon

WE Online, Jakarta - Danamon dan Manulife Indonesia meluncurkan produk Proteksi Prima Masa Depan (PPMD), asuransi dwiguna individu yang diperuntukkan mempersiapkan peninggalan berharga bagi keluarga maupun generasi masa depan.

"Danamon bersama Manulife Indonesia berupaya untuk terus memberikan beragam solusi perlindungan kepada nasabah. Ketidakpastian akan selalu ada, namun merupakan komitmen kuat kami bersama Manulife Indonesia dalam membantu nasabah menghadapi risiko di masa depan, salah satunya dengan menghadirkan solusi Proteksi Prima Masa Depan. Kami harap produk ini bisa menjadi solusi untuk memenuhi kebutuhan finansial nasabah demi masa depan yang baik," ujar Wakil Direktur Utama Danamon, Michellina Triwardhary di Jakarta, Jumat (25/6/2021).

Pandemi yang telah berlangsung sejak 2020, mendorong minat masyarakat pada asuransi jiwa cenderung meningkat. Data AAJI pada kuartal IV 2020 menunjukkan peningkatan pendapatan asuransi jiwa dari Kuartal III Tahun 2020 ke Kuartal IV Tahun 2020 sebesar 82%.

Bahkan dari data AAJI yang sama menunjukkan bahwa Total Pendapatan Premi Baru melalui saluran bancassurance meningkat dari Rp 63 triliun di Kuartal IV Tahun 2019 menjadi Rp 71 triliun di Kuartal IV Tahun 2020. Tumbuhnya minat terhadap asuransi jiwa ini mendukung komitmen bersama Bank Danamon dan Manulife Indonesia untuk memenuhi kebutuhan perlindungan keluarga Indonesia.

Baca Juga: Dukung Pemerintah, MUFG, Danamon dan Adira Finance Buka Sentra Vaksinasi

Baca Juga: FUNDtastic Gandeng Manulife Aset Manajemen Perluas Produk Reksa Dana

Minat masyarakat Indonesia terkait asuransi di tengah pandemi juga terungkap dalam Survey Manulife Asia Care 2020 yaitu, sebanyak 72% nasabah yang telah memiliki asuransi mengatakan bahwa mereka berencana membeli tambahan asuransi dalam 18 bulan ke depan. Hal ini jauh lebih tinggi dari rata-rata di kawasan Asia yakni sebesar 62%. Keinginan responden di Indonesia untuk menambah perlindungan produk asuransi jiwa tercatat sebesar 30%.

"Perencanaan keuangan masa depan dapat dimulai saat ini. Proteksi Prima Masa Depan memberikan beragam manfaat yang dibutuhkan untuk masa depan serta perencanaan finansial yang lebih matang di tengah ketidakpastian Covid-19. Asuransi dwiguna inovatif ini hadir sebagai jawaban atas kebutuhan masyarakat Indonesia untuk memiliki peninggalan berharga yang optimal demi keamanan masa depan orang-orang tersayang. Asuransi ini juga memungkinkan pemegang polis memperoleh 100% dari Dana Masa Depan pada Manfaat Akhir Masa Pertanggungan serta tersedia manfaat meninggal akibat kecelakaan. Dengan memiliki produk ini, persiapan peninggalan berharga akan semakin terencana dengan baik terutama untuk generasi selanjutnya," papar Ryan Charland, CEO & Presiden Direktur Manulife Indonesia.

Tercatat, saat ini jumlah nasabah The High Net Worth - HNW Danamon dan Manulife Indonesia mencapai lebih dari 2.400 nasabah. Sebagian besar HNW terdapat di wilayah Jakarta dan sisanya tersebar di beragam wilayah seperti Bandung, Surabaya maupun Medan.

Jumlah tersebut merupakan potensi bagi BDI maupun Manulife Indonesia untuk terus berinovasi memberikan solusi perlindungan sekaligus perencanaan keuangan bagi segmen affluent yang memberikan manfaat perlindungan jangka panjang untuk mempersiapkan Dana Masa Depan.



DIES NATALIS BINUS UNIVERSITATIS
Dalam rangkaian menuju 40 tahun
berkarya
BINUS UNIVERSITY

Produk Proteksi Prima Masa Depan menawarkan beragam keunggulan antara lain Polis fleksibel yang dapat dilanjutkan untuk generasi penerusnya; Polis bisa terbit hingga usia 70 tahun; Total hingga 600% Dana Masa Depan berupa Manfaat Pembayaran Tunai Tahunan & Manfaat Akhir Masa Pertanggungan; Tambahan Manfaat Tunai Akhir Masa Pertanggungan hingga 1500% Dana Masa Depan; Tersedia asuransi tambahan perlindungan jiwa, Advanced Life Protector Extra; dan Tersedia Manfaat Kecelakaan.

Judul	Kolaborasi Bank Danamon dan Manulife Indonesia Penuhi Kebutuhan Perlindungan Keluarga Indonesia
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Produk Bancaasurance
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/bisnis/2021/06/25/kolaborasi-bank-danamon-dan-manulife-indonesia-penuhi-kebutuhan-perlindungan-keluarga-indonesia
Tanggal Berita	2021-06-25
Sentimen	Netral

Kolaborasi Bank Danamon dan Manulife Indonesia Penuhi Kebutuhan Perlindungan Keluarga Indonesia

Jumat, 25 Juni 2021 23:02 WIB



Sebagai wujud komitmen kepada keluarga Indonesia, Danamon dan Manulife Indonesia meluncurkan produk Proteksi Prima Masa Depan (PPMD), asuransi dwiguna individu yang diperuntukkan mempersiapkan peninggalan berharga bagi keluarga maupun generasi masa depan.

Iklan ditutup oleh Google

TRIBUNNEWS.COM, JAKARTA - Pandemi yang telah berlangsung sejak 2020, mendorong minat masyarakat pada asuransi jiwa cenderung meningkat.

Data AAJI pada kuartal IV 2020 menunjukkan peningkatan pendapatan asuransi jiwa dari Kuartal III Tahun 2020 ke Kuartal IV Tahun 2020 sebesar 82%.

Bahkan dari data AAJI yang sama menunjukkan bahwa Total Pendapatan Premi Baru melalui saluran bancassurance meningkat dari Rp 63 triliun di Kuartal IV tahun 2019 menjadi Rp 71 triliun di Kuartal IV Tahun 2020.



Tumbuhnya minat terhadap asuransi jiwa ini mendukung komitmen bersama Bank Danamon dan Manulife Indonesia untuk memenuhi kebutuhan perlindungan keluarga Indonesia.

"Minat masyarakat Indonesia terkait asuransi di tengah pandemi juga terungkap dalam Survey Manulife Asia Care 2020 yaitu, sebanyak 72% nasabah yang telah memiliki asuransi mengatakan bahwa mereka berencana membeli tambahan asuransi dalam 18 bulan ke depan," kata Ryan Charland, CEO & Presiden Direktur Manulife Indonesia saat peluncuran produk Proteksi Prima Masa Depan (PPMD) di Jakarta belum lama ini.

Baca Juga: [Naik 6 Persen, Asuransi Jiwa Manulife Bukanakan Premi Rp 8,9 Triliun Pada 2020, Ini Pemicunya](#)

PPMD adalah asuransi dwiguna individu yang diperuntukkan mempersiapkan peninggalan berharga bagi keluarga maupun generasi masa depan.

Dikatakannya, minat berasuransi di Indonesia Hal ini jauh lebih tinggi dari rata-rata di kawasan Asia yakni sebesar 62%.

Keinginan responden di Indonesia untuk menambah perlindungan produk asuransi jiwa tercatat sebesar 30%.

Tentang produk Proteksi Prima Masa Depan, Ryan menyebutkan proteksi ini memberikan beragam manfaat yang dibutuhkan untuk masa depan serta perencanaan finansial yang lebih matang di tengah ketidakpastian Covid-19.

Asuransi dwiguna inovatif ini hadir sebagai jawaban atas kebutuhan masyarakat Indonesia untuk memiliki peninggalan berharga yang optimal demi keamanan masa depan orang-orang tersayang.

"Asuransi ini juga memungkinkan pemegang polis memperoleh 100% dari Dana Masa Depan pada Manfaat Akhir Masa Pertanggungan serta tersedia manfaat meninggal akibat kecelakaan.

Dengan memiliki produk ini, persiapan peninggalan berharga akan semakin terencana dengan baik terutama untuk generasi selanjutnya," kata Ryan.

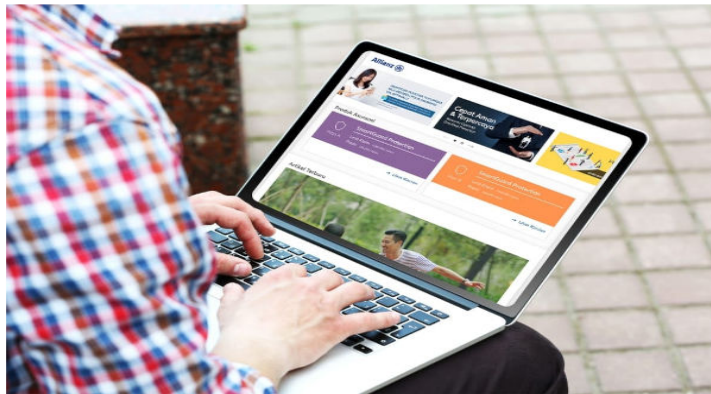
Tercatat, saat ini jumlah nasabah The High Net Worth - HNW Danamon dan [Manulife Indonesia](#) mencapai lebih dari 2.400 nasabah.

Sebagian besar HNW terdapat di wilayah Jakarta dan sisanya tersebar di beragam wilayah seperti Bandung, Surabaya maupun Medan. Jumlah tersebut merupakan potensi bagi BDI maupun [Manulife Indonesia](#) untuk terus berinovasi memberikan solusi perlindungan sekaligus perencanaan keuangan bagi segmen affluent yang memberikan manfaat perlindungan jangka panjang untuk mempersiapkan Dana Masa Depan.

Judul	Bidik Generasi Milenial, Allianz Indonesia Luncurkan OptimAll
Nama Media	Swa.co.id
Newstrend	Layanan Digital Asuransi
Halaman/URL	https://swa.co.id/swa/trends/bidik-generasi-milenial-allianz-indonesia-luncurkan-optimall
Tanggal Berita	2021-06-26
Sentimen	Netral

Bidik Generasi Milenial, Allianz Indonesia Luncurkan OptimAll

by Silawati - June 26, 2021



Berdasarkan riset terbaru dari Swiss Re Institute terhadap lebih dari 1.000 konsumen di Indonesia, Malaysia, dan India pada Juni 2020 menunjukkan, 76% responden dari Indonesia tertarik membeli produk asuransi secara online. Studi yang dilakukan oleh Bain & Company di tahun 2020, pasca terjadinya situasi pandemi Covid-19, ada tiga hal yang menjadi faktor utama bagi calon nasabah asuransi saat memilih dan membeli produk asuransi, yaitu faktor harga, akses dan ketersediaan produk maupun layanan secara digital serta fleksibilitas untuk memilih produk yang sesuai dengan kebutuhan dan daya beli nasabah.

Allianz terpacu mengembangkan inovasi digital dengan meluncurkan OptimAll, portal distribusi asuransi digital yang telah tersertifikasi ISO 27001:2013 yang menyediakan berbagai pilihan produk mulai dari Asuransi Kesehatan, Asuransi Jiwa, hingga produk Asuransi Umum.

“Komitmen Allianz adalah memberikan perlindungan asuransi kepada lebih banyak lagi masyarakat Indonesia. Untuk itu, kami terus melakukan inovasi untuk produk dan layanan. Allianz OptimAll adalah salah satu wujud komitmen tersebut. Melalui portal yang mudah diakses kapanpun, di manapun, kami dapat terus memenuhi kebutuhan proteksi masyarakat di tengah kondisi apapun,” ungkap Bianto Surodjo, Direktur dan Chief of Partnership Distribution Officer, Allianz Life Indonesia.

Dengan OptimAll calon Nasabah dapat melakukan pembelian asuransi secara online, tanpa perlu melakukan tatap muka dengan tenaga pemasar, dan proses registrasi hanya membutuhkan waktu kurang dari 10 menit. Polis elektronik juga akan diterima oleh Nasabah secara langsung via e-mail.

Seluruh proses registrasi dilakukan dengan e-form dan dokumen pendukung cukup disertakan dalam bentuk elektronik berupa foto. Polis dikirimkan dalam bentuk elektronik melalui e-mail. Proses klaim dapat dilakukan secara online melalui website atau aplikasi Allianz eAZy Connect.

“Untuk produk asuransi kesehatan yang ditawarkan melalui OptimAll dimulai dari Rp200 ribuan per tahun sehingga cocok bagi *first-time insurance buyer*. OptimAll juga menyediakan pilihan pembayaran yang beragam, termasuk *virtual account*, kartu kredit, serta pembayaran digital, yang semakin mendominasi di kalangan masyarakat generasi milenial yang melakukan transaksi belanja *online*. Ke depan, kami akan terus menambah produk-produk baru dengan beragam manfaat bagi Nasabah,” kata Danis Samagan, Head of Digital Partnership, Allianz Life Indonesia.

Untuk menjangkau lebih banyak Nasabah, OptimAll juga secara aktif menyediakan program-program yang menarik dan relevan bagi kalangan millennial, seperti hadiah *e-voucher* Tokopedia bagi Nasabah yang membeli produk Asuransi di OptimAll.

Judul	Sasar Generasi Milenial, Allianz Indonesia Luncurkan OptimAll
Nama Media	Wartaekonomi.co.id
Newstrend	Layanan Digital Asuransi
Halaman/URL	https://www.wartaekonomi.co.id/read347704/sasar-generasi-milenial-allianz-indonesia-luncurkan-optimall
Tanggal Berita	2021-06-26
Sentimen	Netral

Sasar Generasi Milenial, Allianz Indonesia Luncurkan OptimAll

Sabtu, 26 Juni 2021, 19:43 WIB



Kredit Foto: Allianz Indonesia

WE Online, Jakarta - Tidak dapat dimungkiri bahwa pandemi Covid-19 memberikan dampak yang luar biasa di berbagai aspek kehidupan, seperti meningkatnya berbagai macam kegiatan secara *online* dan penggunaan *e-commerce* secara signifikan. Berdasarkan riset terbaru dari Swiss Re Institute terhadap lebih dari 1.000 konsumen di Indonesia, Malaysia, dan India pada Juni 2020, 76% responden dari Indonesia tertarik membeli produk asuransi secara *online*.

Berdasarkan studi yang dilakukan oleh Bain & Company di tahun 2020, pascaterjadinya situasi pandemi Covid-19, ada tiga hal yang menjadi faktor utama bagi calon nasabah asuransi saat memilih dan membeli produk asuransi: faktor harga, akses dan ketersediaan produk maupun layanan secara digital, serta fleksibilitas untuk memilih produk yang sesuai dengan kebutuhan dan daya beli nasabah.

Baca Juga: [Surge Kembangkan Layanan Asuransi, Bidik UMKM](#)

Hal ini membuat Allianz terpacu untuk terus mengembangkan inovasi digital dalam membantu nasabah mendapatkan proteksi dan layanan asuransi yang dibutuhkan dengan mudah dan nyaman. Oleh karena itu, **Allianz Indonesia** baru-baru ini meluncurkan OptimAll, portal distribusi asuransi digital yang akan menyediakan berbagai pilihan produk beragam, mulai dari produk Asuransi Kesehatan, Asuransi jiwa, sampai dengan produk Asuransi Umum.

"Komitmen Allianz adalah memberikan perlindungan asuransi kepada lebih banyak lagi masyarakat Indonesia. Untuk itu, kami terus melakukan inovasi untuk produk dan layanan. Allianz OptimAll adalah salah satu wujud komitmen tersebut. Melalui portal yang mudah diakses kapan pun, di mana pun, kami dapat terus memenuhi kebutuhan proteksi masyarakat di tengah kondisi apapun," ungkap Bianto Surodjo, Direktur dan Chief of Partnership Distribution Officer, Allianz Life Indonesia, dalam keterangan tertulis di Jakarta, Sabtu (26/6/2021).

OptimAll memiliki banyak keunggulan, di antaranya, calon nasabah dapat melakukan pembelian asuransi secara *online*, tanpa perlu melakukan tatap muka dengan tenaga pemasar dan proses registrasi hanya membutuhkan waktu kurang dari 10 menit. Polis elektronik juga akan diterima oleh nasabah secara langsung via *e-mail*.

Portal OptimAll ini juga telah tersertifikasi ISO 27001:2013 yang berarti calon nasabah tidak perlu khawatir terhadap keamanan data mereka. Seluruh proses registrasi dilakukan dengan *e-form* dan dokumen pendukung cukup diserahkan dalam bentuk elektronik berupa foto. Polis dikirimkan dalam bentuk elektronik melalui *e-mail*. Proses klaim dapat dilakukan secara *online* melalui website atau aplikasi Allianz eAzy Connect.

"Untuk produk asuransi kesehatan yang ditawarkan melalui OptimAll dimulai dari Rp200 ribuan per tahun sehingga cocok bagi *first-time insurance buyer*. OptimAll juga menyediakan pilihan pembayaran yang beragam, termasuk *virtual account*, kartu kredit, serta pembayaran digital yang makin mendominasi di kalangan masyarakat generasi milenial yang melakukan transaksi belanja *online*. Ke depannya, kami akan terus menambah produk-produk baru dengan beragam manfaat bagi nasabah," kata Danis Samagan, Head of Digital Partnership, Allianz Life Indonesia.

Untuk menjangkau lebih banyak nasabah, OptimAll juga secara aktif menyediakan program-program yang menarik dan relevan bagi kalangan milenial, seperti hadiah *e-voucher* Tokopedia bagi nasabah yang membeli produk Asuransi di OptimAll.

Fokus perusahaan dalam menyasar generasi milenial ini terbukti dengan terpilihnya Allianz Life Indonesia sebagai perusahaan asuransi yang mendapatkan penghargaan Indonesia Excellent Millennial's Brand Choice 2021 dari **Warta Ekonomi** yang sebelumnya telah melakukan survei daring kepada lebih dari 5.000 responden milenial di seluruh Indonesia dan juga media monitoring atas tiga indikator penilaian meliputi Inovasi, Reputasi, dan Advertising.

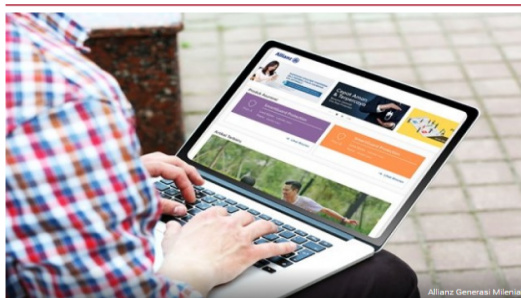
Berdasarkan survei ini, produk dan layanan dari perusahaan yang dipilih oleh responden milenial ini diyakini dapat memenuhi kebutuhan dan meningkatkan kualitas hidup dalam membangun masa depan generasi milenial.

Untuk selanjutnya, Allianz Life Indonesia akan terus berinovasi memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia khususnya mengajak dan mengedukasi generasi milenial untuk memproteksi diri sedari muda untuk masa depan yang lebih baik.

Judul	Luncurkan OptimAll, Allianz Indonesia Sasar Generasi Milenial
Nama Media	Industry.co.id
Newstrend	Layanan Digital Asuransi
Halaman/URL	https://www.industry.co.id/read/87984/luncurkan-optimall-allianz-indonesia-sasar-generasi-milenial
Tanggal Berita	2021-06-27
Sentimen	Netral

Luncurkan OptimAll, Allianz Indonesia Sasar Generasi Milenial

Oleh : **Herry Barus** | Minggu, 27 Juni 2021 - 18:00 WIB



Facebook Twitter LinkedIn WhatsApp LINE

Berita Terkait



Keturun Kodrat Targetkan Masuk Cabang Pertandingan Sea Games XXXII di Kamboja

Layak Dipuji, Wow, 3.400 UMK Sektor Perikanan Ini Gembira Risa karena Dapat Bantuan Modal Usaha dari Pertamina

Sandiaga Uno Berharap Indonesia Jadi Pusat Fesyen Muslim Dunia

INDUSTRY.co.id - Jakarta, Tidak dapat dipungkiri bahwa pandemi COVID-19 memberikan dampak yang luar biasa di berbagai aspek kehidupan, seperti meningkatnya berbagai macam kegiatan secara online dan penggunaan e-commerce secara signifikan.

Berdasarkan riset terbaru dari Swiss Re Institute terhadap lebih dari 1.000 konsumen di Indonesia, Malaysia, dan India pada Juni 2020 menunjukkan, 76% responden dari Indonesia tertarik membeli produk asuransi secara online.

Berdasarkan studi yang dilakukan oleh Bain & Company di tahun 2020, pasca terjadinya situasi pandemi Covid-19, ada tiga hal yang menjadi faktor utama bagi calon nasabah asuransi saat memilih dan membeli produk asuransi, yaitu faktor harga, akses dan ketersediaan produk maupun layanan secara digital serta fleksibilitas untuk memilih produk yang sesuai dengan kebutuhan dan daya beli nasabah.

Hal ini membuat Allianz terpacu untuk terus mengembangkan inovasi digital dalam membantu Nasabah mendapatkan proteksi dan layanan asuransi yang dibutuhkan dengan mudah dan nyaman.

Oleh karena itu, Allianz Indonesia baru-baru ini meluncurkan OptimAll, portal distribusi asuransi digital yang akan menyediakan berbagai pilihan produk beragam, mulai dari produk Asuransi Kesehatan, Asuransi Jiwa, sampai dengan produk Asuransi Umum.

"Komitmen Allianz adalah memberikan perlindungan asuransi kepada lebih banyak lagi masyarakat Indonesia. Untuk itu, kami terus melakukan inovasi untuk produk dan layanan. Allianz OptimAll adalah salah satu wujud komitmen tersebut. Melalui portal yang mudah diakses kapanpun, di manapun, kami dapat terus memenuhi kebutuhan proteksi masyarakat di tengah kondisi apapun," ungkap Bianto Surodjo, Direktur dan Chief of Partnership Distribution Officer, Allianz Life Indonesia.

OptimAll memiliki banyak keunggulan, di antaranya yaitu calon Nasabah dapat melakukan pembelian asuransi secara online, tanpa perlu melakukan tatap muka dengan tenaga pemasar, dan proses registrasi hanya membutuhkan waktu kurang dari 10 menit. Polis elektronik juga akan diterima oleh Nasabah secara langsung via e-mail.

Portal OptimAll ini juga telah tersertifikasi ISO 27001:2013, yang berarti calon Nasabah tidak perlu khawatir terhadap keamanan data mereka.

Seluruh proses registrasi dilakukan dengan e-form dan dokumen pendukung cukup disertakan dalam bentuk elektronik berupa foto. Polis dikirimkan dalam bentuk elektronik melalui e-mail. Proses klaim dapat dilakukan secara online melalui website atau aplikasi Allianz eAZy Connect.

"Untuk produk asuransi kesehatan yang ditawarkan melalui OptimAll dimulai dari Rp200 ribuan per tahun sehingga cocok bagi first-time insurance buyer. OptimAll juga menyediakan pilihan pembayaran yang beragam, termasuk virtual account, kartu kredit, serta pembayaran digital, yang semakin mendominasi di kalangan masyarakat generasi milenial yang melakukan transaksi belanja online. Ke depannya, kami akan terus menambah produk-produk baru dengan beragam manfaat bagi Nasabah," kata Danis Samagan, Head of Digital Partnership, Allianz Life Indonesia.

Untuk menjangkau lebih banyak Nasabah, OptimAll juga secara aktif menyediakan program-program yang menarik dan relevan bagi kalangan millennial, seperti hadiah e-voucher Tokopedia bagi Nasabah yang membeli produk Asuransi di OptimAll.

Fokus perusahaan dalam menasar generasi millennial ini terbukti dengan terpilihnya Allianz Life Indonesia sebagai perusahaan asuransi yang mendapatkan penghargaan Indonesia Excellent Millennial's Brand Choice 2021 dari Warta Ekonomi, yang sebelumnya telah melakukan survei daring kepada lebih dari 5.000 responden millennial di seluruh Indonesia dan juga media monitoring atas tiga indikator penilaian meliputi Inovasi, Reputasi dan Advertising.

Berdasarkan survei ini, produk dan layanan dari perusahaan yang dipilih oleh responden millennial ini diyakini dapat memenuhi kebutuhan dan meningkatkan kualitas hidup dalam membangun masa depan generasi millennial.

Untuk selanjutnya Allianz Life Indonesia akan terus berinovasi memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia khususnya mengajak dan mengedukasi generasi millennial untuk memproteksi diri sedari muda untuk masa depan yang lebih baik.

Judul	Asuransi Allianz Bisa Dibeli Secara Online, Harganya Mulai Rp 200.000-an
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Layanan Digital Asuransi
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2021/06/27/135438326/asuransi-allianz-bisa-dibeli-secara-online-harganya-mulai-rp-200000-an?page=all#page2
Tanggal Berita	2021-06-27
Sentimen	Netral

Asuransi Allianz Bisa Dibeli Secara Online, Harganya Mulai Rp 200.000-an

Kompas.com - 27/06/2021, 13:54 WIB

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

Komentar



Ilustrasi (THINKSTOCKS/ZIMMYTWS)

Penulis: Kiki Safitri | Editor: Ambaranie Nadia Kemala Movanita

JAKARTA, KOMPAS.com – PT Allianz Life Indonesia memudahkan masyarakat untuk mendapatkan asuransi secara online melalui layanan OptimAll.

Layanan OptimAll merupakan portal distribusi asuransi digital dengan berbagai pilihan produk asuransi yang beragam, mulai dari produk Asuransi Kesehatan, Asuransi Jiwa, sampai dengan produk Asuransi Umum.

Direktur dan Chief of Partnership Distribution Officer, Allianz Life Indonesia Bianto Surodjo mengatakan, berdasarkan riset terbaru dari Swiss Re Institute terhadap lebih dari 1.000 konsumen di Indonesia, Malaysia, dan India pada Juni 2020 menunjukkan, 76 persen responden dari Indonesia tertarik membeli produk asuransi secara online.

Baca juga: [Tumbuh 16 Persen, Laba Bersih Allianz Indonesia 2020 Capai Rp 1,3 Triliun](#)

Di sisi lain, riset Bain & Company di tahun 2020 mencatat pasca terjadinya situasi pandemi Covid-19, terdapat tiga hal yang menjadi faktor utama bagi calon nasabah asuransi saat memilih dan membeli produk asuransi.

Faktor tersebut yakni faktor harga, akses dan ketersediaan produk maupun layanan secara digital serta fleksibilitas produk yang sesuai dengan kebutuhan.

"Kami terus melakukan inovasi untuk produk dan layanan. Melalui [Allianz OptimAll](#) kami dapat terus memenuhi kebutuhan proteksi masyarakat di tengah kondisi apapun, melalui portal yang mudah diakses kapan pun, di mana pun," ungkap Bianto dalam siaran pers, Jumat (24/6/2021).

Dapatkan informasi, inspirasi dan *insight* di email kamu.
[Daftarkan email](#)

Menurut Bianto, OptimAll memiliki banyak keunggulan, di antaranya calon nasabah dapat melakukan pembelian asuransi secara online, tanpa perlu melakukan tatap muka dengan tenaga pemasar.

Proses registrasi hanya membutuhkan waktu kurang dari 10 menit.

Baca juga: [Dana Kelolaan Allianz Life Naik Jadi Rp 42,7 Triliun](#)

Polis elektronik juga akan diterima oleh Nasabah secara langsung via e-mail.

Portal OptimAll ini juga telah tersertifikasi ISO 27001:2013, yang berarti calon nasabah tidak perlu khawatir terhadap keamanan data mereka.

Seluruh proses registrasi dilakukan dengan e-form dan dokumen pendukung cukup disertakan dalam bentuk elektronik berupa foto.

Polis dikirimkan dalam bentuk elektronik melalui e-mail. Proses klaim dapat dilakukan secara online melalui website atau aplikasi Allianz eAzy Connect.

Danis Samagan, Head of Digital Partnership, Allianz Life Indonesia mengatakan, OptimAll juga menyediakan pilihan pembayaran yang beragam, termasuk virtual account, kartu kredit, serta pembayaran digital, yang semakin mendominasi di kalangan masyarakat generasi milenial yang melakukan transaksi belanja online.

Baca juga: [3 Asuransi Allianz Ini Bisa Dinikmati Nasabah Bank Hana](#)

"Untuk produk asuransi kesehatan yang ditawarkan melalui OptimAll dimulai dari Rp 200.000-an per tahun sehingga cocok bagi *first-time insurance buyer*. Ke depannya, kami akan terus menambah produk-produk baru dengan beragam manfaat bagi Nasabah," kata Danis.

Untuk menjangkau lebih banyak Nasabah, OptimAll juga menyediakan program-program yang menarik dan relevan bagi kalangan milenial, seperti hadiah e-voucher Tokopedia bagi nasabah yang membeli produk asuransi di OptimAll.



Pinjaman Bunga Rendah 0,85%.

KTA Bunga Rendah dari 0.85%, Tanj. Jaminan, Tidak perlu BPKB dan Kar. Kredit, Cair Cepat

KTA Dana Cinta Digital

[Daftar Sekarang](#)

TERPOPULER

- 1** SIM Online: Cara Membuat Hingga Rincian Biayanya
Dibaca 20.955 kali
- 2** Daftar 21 Negara Pemberi Utang Indonesia, Siapa Saja?
Dibaca 17.187 kali
- 3** Dirut KCI Mukti Jauhari Meninggal Dunia
Dibaca 6.886 kali
- 4** Saya dengan Dakota dan Sa... dengan Garuda Indonesia
Dibaca 3.946 kali
- 5** Jangan Panik, Ini Cara Melaporkan Pinjol Ilegal dan Fintech Lending Bermasalah
Dibaca 3.798 kali

sonora.id



Kunjungi kanal-kanal Sonora.id
Motivasi Fengshui Tips Bisnis Keseh