Better Sandwich Gen
Dimulai Dari Kamu!

astra life
member of ASTRA

PT ASURANSI JIWA ASTRA terdaftar dan diawasi Otoritas Jasa Keuangan

Love Life

DAFTAR ISI

Asuransi Jiwa itu apa sih?	01
Kapan Kita Butuh Asuransi? oleh Yasa Singgih	03
Cara Memilih Asuransi yang Tepat Untuk Kita	05
Istilah yang Sering Digunakan dalam Asuransi	08
Pilih Mana, Asuransi Unit Link atau Asuransi Jiwa Murni? oleh Philip Mulyana	11
Menentukan Uang Pertanggungan (UP) yang tepat	13
Kenali Lebih Jauh Faktor Penentu Besar-Kecilnya Premi Asuransi	15
Udah punya Asuransi Kantor Perlu Nambah asuransi lagi Gak ya?	17
Breaking (Asian) Sandwich Generation oleh Fellexandro Ruby	20
Harus prioritasin yang mana? Dana Darurat, Asuransi, atau Investasi? oleh Felicia Putri	23
#iGotYourBack	25

Seluruh informasi, materi dan konten, termasuk namun tidak terbatas pada, tulisan, teks, data, grafik, gambar, logo, maupun ikon ("Isi") yang terdapat pada whitepaper e-book ini dilindungi oleh Hak Cipta. Oleh karenanya, setiap orang dilarang mempublikasikan, memodifikasi, menyalin, mengutip, menggandakan atau mengubah dengan cara apapun baik keseluruhan maupun sebagian Isi tanpa izin tertulis dari PT ASURANSI JIWA ASTRA. Pelanggaran terhadap Hak Cipta milik PT ASURANSI JIWA ASTRA akan ditindak sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

(c) Astra Life 2021

Love Life

ASURANSI JIWA ITU APA SIH?

Di Astra Life, konsep perlindungan asuransi dapat digambarkan seperti trampolin yang memungkinkan kamu leluasa melompat tinggi.

Meski sedang melompat, kamu tidak perlu was-was, karena ada *safety net* atau jaring pengaman yang akan menjaga sehingga kamu tetap aman ketika terjatuh. Seperti itulah cara kerja asuransi jiwa yang melindungimu dari semua ketidakpastian dalam hidup, sehingga kamu berani mewujudkan cita-cita.

ASURANSI ADALAH INSTRUMEN MEMINDAHKAN RISIKO

Dalam konteks proteksi, maka asuransi jiwa berperan sebagai produk yang bertujuan memindahkan risiko finansial dari pemilik asuransi jiwa ke perusahaan asuransi. Risiko utama yang dilindungi oleh asuransi jiwa adalah jika tertanggung tutup usia. Namun, saat ini asuransi jiwa juga dilengkapi dengan perlindungan tambahan atas risiko kecelakaan, risiko cacat total dan tetap, perlindungan kesehatan seperti rawat inap di rumah sakit dan manfaat lainnya.

Terdapat pula asuransi jiwa sekaligus investasi yang disebut *unit link*. Selain, sejumlah dana berupa uang perlindungan yang akan cair jika terjadi risiko, asuransi jiwa *unit link* juga mengandung nilai tunai yang bisa dipakai jika dibutuhkan. Nilai tunai ini berasal dari dana yang disetorkan pemilik asuransi jiwa. Setelah dikembangkan di instrumen investasi, pemilik asuransi jiwa bisa memakai nilai tunai ini sebagai *safety net* dalam mencapai rencana keluarga seperti pendidikan anak, dana hari tua, dan rencana masa depan lainnya.

BERBAGAI MANFAAT ASURANSI JIWA

1. *Safety net* untuk finansial

Asuransi jiwa berfungsi mencegah kamu dan keluarga mengalami risiko kejatuhan finansial akibat tutup usia dan sakit kritis. Pemasukan yang berkurang bahkan terhenti, berpotensi membuat keluarga tidak bisa mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari, standar kehidupan menurun, terjerat hutang yang diwariskan, menunda rencana di masa depan, atau bahkan berisiko tidak bisa menyekolahkan anak hingga bangku perguruan tinggi.

Dengan memiliki asuransi jiwa, jika pencari nafkah terkena penyakit kritis atau tutup usia, maka akan menerima Uang Pertanggungan (UP) yang berfungsi sebagai bekal agar bisa menyambung hidup dengan standar kualitas dan gaya hidup yang sama. Misalnya, jika si buah hati saat ini belajar di sekolah swasta, maka ia bisa tetap melanjutkan di sekolah tersebut meski orang tuanya telah tutup usia. Jaminan inilah yang memberikan ketenangan pikiran atau *peace of mind* bagi keluarga.

Safety net berupa Uang Pertanggungan (UP) bisa digunakan untuk berbagai hal yang disingkat LIFE, yaitu:

LOAN

menutup utang sehingga keluarga terbebas dari kewajiban membayar cicilan utang yang belum lunas.

INCOME REPLACEMENT

sebagai pengganti penghasilan dari pencari nafkah.

FINAL EXPENSE

menutup biaya akhir seperti perawatan di rumah sakit, biaya persemayaman, pemakaman, kremasi, ibadah keagamaan terkait kematian, pajak warisan, dana darurat keluarga yang ditinggalkan, dan lain sebagainya.

ET CETERA

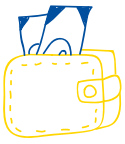
menutup kebutuhan lain-lain di masa depan, seperti misalnya biaya pendidikan anak, modal usaha, dana hari tua, warisan dan lain-lain.

2. Bukti cinta untuk orang tersayang

Tidak ada yang dapat menjamin sampai kapan kita bisa mendampingi orang-orang yang kita sayangi. Namun, kita bisa menunjukkan cinta dan kepedulian kita kepada keluarga dengan memiliki asuransi jiwa, karena meski manfaatnya tidak dirasakan sendiri, keluarga yang ditinggalkan akan tetap aman untuk melanjutkan hidup mereka. Asuransi jiwa memastikan, kita tetap dapat melindungi masa depan keluarga yang kita cintai meski sudah tutup usia.

Karena itu, kami tidak menyebutnya asuransi. Kami menyebutnya cinta.

3. Uang kecil untuk uang besar



Pernah dengar dongeng “Belalang & Semut”?

Cerita ini berkisah tentang semut yang rajin bekerja mengumpulkan makanan agar tidak kehabisan persediaan makanan saat musim dingin tiba. Namun, belalang mengejeknya karena musim dingin masih lama tiba.

Saat musim dingin tiba dan ternyata berlangsung lebih panjang, semut sudah penuh persiapan dan tidak perlu keluar mencari makan. Sebaliknya, belalang hampir kelaparan karena kehabisan makanan. Kisah “Belalang vs Semut” ini dapat menggambarkan prinsip uang kecil untuk uang besar yang berlaku pada asuransi. Pernah membayangkan untuk menyiapkan *safety net* Rp1 miliar, kita harus menyisihkan min. Rp1juta/bulan selama 1.000 bulan?

Belum termasuk risiko-risiko yang kemungkinan bisa terjadi.

Dengan asuransi jiwa kamu cukup membayar premi sesuai kemampuan untuk mendapatkan jaminan *safety net* berupa UP saat polis asuransimu aktif. Salah satu produk asuransi jiwa dari Astra Life, yaitu Flexi Life memberikan jaminan UP sebesar Rp1 miliar dengan nilai premi yang dibayarkan hanya Rp147.000/ bulan (illustrasi untuk wanita usia 28 tahun). Jadi, kamu pilih mana, mau seperti si semut atau si belalang?

Asuransi jiwa memberikan *peace of mind* selagi kamu mengejar mimpi dan mewujudkanya.

Terus melompat lebih tinggi because #iGotYourBack.

2 KAPAN KITA BUTUH ASURANSI?

OLEH YASA SINGGIH

Kesuksesan di usia muda membuat nama Yasa Singgih masuk dalam daftar 30 anak muda di Asia dibawah umur 30 tahun yang memberi perubahan di dunia retail dan e-commerce. Di usia 20 tahun, ia sudah memiliki perusahaan sendiri dengan nama PT Paramitha Singgih yang menaungi brand Men's Republic.

Jumat, 19 Desember 1997 adalah hari yang kelam bagi keluarga besar saya. Pesawat Silk Air 185 yang diisi oleh 97 penumpang dan 7 orang awak kabin mengalami kecelakaan dan jatuh di Sungai Musi, Palembang, Sumatera Selatan. 2 dari 97 penumpang tersebut adalah oma dan om saya dari pihak Papa.

Penyebab kecelakaan jatuhnya pesawat terdapat beberapa versi. Sebagai informasi tambahan, pilot di dalam pesawat tersebut adalah pilot yang memiliki pengalaman 20 tahun terbang. Menyedihkan sekali saat saya tahu bahwa salah satu versi menyatakan bahwa pilot sengaja menjatuhkan pesawatnya untuk melangsungkan aksi bunuh diri. Sialnya, bukan hanya bunuh diri tapi juga membunuh semua penumpang dan awak kabin di dalamnya.

Sumber mengatakan bahwa pilot mengalami masalah keuangan yang besar, dan beberapa saat sebelum kejadian pilot membeli asuransi yang mana hari kecelakaan jatuhnya pesawat adalah hari pertama polis tersebut aktif. Jika memang iya kejadian sebenarnya seperti itu, pilot tersebut sebenarnya bukan bunuh diri, melainkan melakukan pembunuhan massal, termasuk dua orang keluarga saya di dalamnya. Pilot tersebut telah salah menggunakan asuransi.

Kejadian yang sangat mengagetkan tersebut rasanya cukup berpengaruh dalam membentuk *mindset* papa saya dalam menjalani kehidupan, terutama dalam mempersiapkan segala sesuatu yang terbaik untuk keluarga. Guncangan yang sangat keras bagi papa saya karena kehilangan ibu dan adiknya sekaligus, dalam sebuah tragedi yang sangat menyedihkan.

Rasanya, kejadian itu yang membuat papa saya menjadi **orang yang sangat "siap" dalam segala risiko kehidupan,** termasuk yang paling besar dan "menakutkan" bagi banyak orang yaitu kematian. Papa saya adalah orang paling santai dan orang paling siap yang pernah saya tahu di dunia ini dalam menghadapi kematian.

Papa saya setiap kali pergi ke bandara untuk pergi dan pulang ke luar kota atau luar negeri di hari yang sama tidak akan pernah membawa STNK mobil. Setelah sampai di bandara untuk parkir mobil, papa juga selalu memfoto mobil di tempat parkirnya dan segera chat ke group chat keluarga, "Papa parkir mobil di sini ya 2F, STNK mobil Papa taro di lemari atas TV ruang tamu, kunci serep mobil ada di lemari buku". **Apa tujuannya? Papa saya berjaga-jaga andaikan pesawat yang ditumpanginya jatuh, maka keluarga dapat dengan mudah mengambil mobil di airport dengan membawa kunci serep dan STNK asli, serta lapor kalau karcis mobil hilang.** Kesannya paranoid sekali, tapi itu terjadi karena papa saya pernah mengalami betapa sulitnya mengambil mobil adiknya yang tersimpan lama di bandara karena STNK aslinya ikut hancur di pesawat yang jatuh.

Papa saya juga setiap tahun **rutin update surat wasiatnya**, tentang apa saja asuransi yang ia punya, di mana saja tanah dan rumah yang ia punya, **lengkap dengan nomor kontak orang yang perlu dihubungi** untuk mengurusnya jika suatu saat papa saya sudah tidak ada.

Papa saya punya gambaran yang sangat jelas apabila dia meninggal nanti, mau dikubur atau dikremasi, foto untuk di rumah duka pakai yang mana, dan lain-lain. Bahkan Papa saya dan kami sekeluarga sudah tanda tangan dengan Bank Mata Indonesia untuk mendonorkan kornea mata kami apabila kami meninggal nanti kepada orang yang membutuhkan. Papa saya belum tua-tua banget, tahun 2021 ini baru 59 tahun. Tapi kebijaksanaannya dalam menghadapi kematian di hidup ini sangatlah tinggi. Papa saya mengajarkan bahwa kematian pasti datang, kita perlu mempersiapkan.

Didikan papa saya tersebutlah yang akhirnya membentuk saya menjadi diri saya hari ini, untuk selalu siap dan tidak tabu berbicara soal kematian. Karena itu pasti datang.

Saya sudah mulai mencari uang sendiri sejak usia 16 tahun, atau tepatnya SMA kelas 1. Dan saya benar-benar lepas dari tanggungan orang tua dan bergantian mendukung orang tua di usia 18 tahun, pada saat mau masuk kuliah. **Sejak usia 17 tahun, saya sudah membeli asuransi pertama saya.** Masih teringat jelas orang asuransi berkata seperti ini, ***"Yasa, kamu satu-satunya nasabah saya yang termuda dan bayar asuransi dengan uang kamu sendiri."***

Apa yang menjadi landasan berpikir saya di usia semuda itu sudah membeli asuransi sendiri? Pikiran saya sangat sederhana. Saya tahu saat itu di usia 17 tahun saya belum punya keluarga kecil alias belum menikah. Memang saya sudah mulai membantu keluarga, namun ada atau tidak ada bantuan saya untuk keluarga, itu tidak berpengaruh. Keluarga saya tetap bisa hidup berkecukupan. Tapi kenapa saya tetap beli asuransi? Karena saya sudah merasa saya bertanggung jawab.

Menurut saya, kapan **waktu yang terbaik untuk membeli asuransi adalah pada saat kita sebagai manusia sudah mulai bertanggung jawab.** Terhadap siapa? Terhadap diri kita sendiri, terhadap orang yang kita sayang. Mempersiapkan segala sesuatu hingga yang terburuk sekalipun, adalah bentuk tanggung jawab tertinggi. Kemenangan mencintai persiapan, begitu kata pepatah kuno.

Pada akhirnya, bagi saya membeli asuransi bukan karena saya takut akan kehidupan, tapi karena saya cinta akan kehidupan dan orang-orang di dalamnya. Saya mau meninggalkan "legacy" sehingga dunia dan orang-orang yang saya sayangi mendapatkan kehidupan lebih baik setelah kehadiran saya.

3. CARA MEMILIH ASURANSI YANG TEPAT UNTUK KITA

OLEH ALIYAH NATASHA

Meninggalkan dunia korporasi di tahun 2017 dan memulai mengedukasi perempuan Indonesia untuk "melek finansial" melalui Investashe. Sejak Mei 2020, Aliyah bergabung di Value Emagz yang menyajikan informasi finance, business, dan investasi sebagai Vice CEO. Majalah SWA menobatkannya sebagai Top 5 Indonesia Young Consumer Banking 2013 dan Top 10 Indonesia Young Women Future Business Leader 2015.

Asuransi adalah sebuah solusi ketika kita mengalami kondisi darurat layaknya pertolongan pertama pada kecelakaan (P3K). Sebagai individu, kita mentransfer potensi risiko tersebut ke perusahaan asuransi.

CARA MEMILIH ASURANSI:

1. **Wajib tahu kebutuhan dan kondisi** finansial kita
2. **Pahami dan kenali** setiap manfaat produk yang dipilih
3. **Faktor kemampuan dan kenyamanan** perusahaan asuransi dalam memberikan pelayanan yang solutif dan impresif, juga jangkauan akses yang mudah serta fleksibel.

Semakin banyak di antara kita yang sadar bahwa memiliki asuransi itu merupakan hal yang penting. Asuransi membantu kita untuk melindungi hal berharga yang kita miliki. Asuransi merupakan **solusi yang memberikan kita ketenangan** ketika hal yang tidak diinginkan terjadi. Ini yang membuat asuransi berfungsi seperti pertolongan pertama saat darurat.

Sekarang ini kita sudah dimudahkan dengan berbagai *platform* untuk mencari ratusan informasi terkait asuransi di layar *digital*. *Of course* setelah searching di internet, akan muncul ratusan jawaban beserta produk asuransi yang disuguhkan. Jumlah yang banyak ini membuat kita semakin bingung untuk memilih

which one is the best for me?

Sebelum memulai memilih asuransi, kamu harus tahu kalau asuransi itu berfungsi untuk memindahkan risiko yang dapat terjadi di masa depan. Asuransi juga bukan sekadar janji. Karena kita sebagai nasabah atau pemegang polis dan perusahaan asuransi sebagai penanggung memiliki perjanjian yang tertuang dalam polis yang berkekuatan hukum. Oleh karena itu, penting untuk kita dapat **memberikan keterangan yang jujur dan terbuka** saat mengisi formulir asuransi, agar kita bisa mendapatkan manfaat yang sesuai.

ADA TIGA POIN PENTING DALAM MEMILIH ASURANSI

Poin pertama

wajib mengetahui kondisi finansial serta kebutuhan asuransi yang sesuai.

Kebutuhan asuransi itu ada karena adanya rasa kebutuhan agar kita bisa terlindungi. Jadi semua dimulai dari diri kita.

Bagaimana kondisi diri kita sendiri? Untuk menjawab hal ini, kita perlu memahami dan mengenali kesehatan diri kita juga keluarga. Apakah kita memiliki penyakit keturunan? Seberapa sering kita sakit? Dan jenis perawatan apa saja yang pernah kita jalani? Begitu pun dengan gaya hidup dan pekerjaan yang kita jalani, apakah pekerjaan kita cenderung berisiko tinggi atau rentan stres. Hal ini penting untuk mengetahui tingkat kesehatan, risiko, dan juga kebutuhan asuransi kita.

Penting pula untuk kita menyamakan ekspektasi dan kebutuhan sesuai dengan kemampuan kondisi finansial. Kenapa? **Karena kebutuhan asuransi itu menyesuaikan dengan kemampuan kita untuk membayar premi.**

And here we are talking about long term commitment. Dalam menentukan premi, kita perlu mempertimbangkan komitmen dan kemampuan membayar premi tersebut agar kita bisa terus terlindungi sesuai dengan jangka waktu yang disepakati. Kan sayang, kalau kita hanya mampu membayar premi di awal-awal saja.

It is always nice to have more options but we have to remember, are we able to afford what we want. Plan yang ditawarkan oleh asuransi yang paling komprehensif adalah yang paling tinggi preminya. Sekadar mengingatkan, kalau pembayaran premi itu adalah kewajiban yang harus terus dipenuhi oleh kita sebagai nasabah.

Jadi, cek status dan kondisi finansial kamu, apakah kamu sanggup untuk membayar premi di masa mendatang? Kalau yakin, silahkan tanda tangan dan mulai komitmen berasuransi.

Poin kedua

sebagai nasabah asuransi harus mencari tahu, memahami jenis produk dan manfaatnya.

TIGA JENIS PRODUK ASURANSI YANG UMUM

Asuransi Jiwa Murni

Asuransi Kesehatan Murni

Asuransi *Unit link* (Jiwa dan Kesehatan)

Yang pertama adalah **asuransi jiwa murni**, yakni sebuah bentuk perlindungan yang **memberikan manfaat uang pertanggungan (UP)** kepada ahli waris **jika tertanggung meninggal dunia.** Perusahaan asuransi memberikan UP tersebut jika nasabah sebagai tertanggung telah meninggal. Asuransi jiwa murni berfungsi seperti memberikan kesempatan kedua kepada keluarga yang ditinggalkan untuk dapat melanjutkan kehidupannya.

Selanjutnya adalah **asuransi kesehatan murni** yang memberikan **perlindungan terhadap kesehatan fisik kita selama kita masih hidup.** Manfaat perawatan kesehatan berobat jalan, santunan atas risiko penyakit kritis, manfaat rawat inap di rumah sakit, bahkan jika kita membutuhkan manfaat operasi pembedahan, semua ini bisa didapatkan dengan asuransi kesehatan. Jadi, asuransi kesehatan membantu memudahkan kita dalam mengamankan biaya berobat dan menjaga kestabilan finansial.

Yang ketiga adalah **asuransi *unit link***, sebuah **kombinasi dari asuransi jiwa dengan investasi yang memberikan dua manfaat dalam satu polis.** Selain adanya nilai investasi, produk *unit link* juga memberikan manfaat agar kita bisa terlindungi dengan optimal. Berbagai manfaat perlindungan yang bisa kita pilih untuk melengkapi asuransi jiwa antara lain **perlindungan penyakit kritis (CI), perlindungan disabilitas (TPD), perlindungan kesehatan (*Hospital and Surgical)*** perlindungan kecelakaan, dan berbagai pilihan manfaat lainnya yang dapat melengkapi proteksi yang diinginkan.

Poin ketiga

faktor kemampuan, kenyamanan, dan fleksibilitas perusahaan asuransi dalam memberikan pelayanan yang solutif dan impresif.

Momen sulit atau kejadian tidak terduga itu selalu datang tanpa pertanda terlebih dahulu dan hal-hal darurat itu selalu tidak direncanakan. Dalam situasi ini, tentu kita ingin terbantu dengan pelayanan yang solutif. Itu sebabnya **penting bagi kita mempertimbangkan bagaimana perusahaan asuransi menjawab kebutuhan serta memberikan kenyamanan** dalam melakukan transaksi asuransi sepanjang riwayat kita berasuransi. Gak setiap hari kok kita berurusan dengan asuransi, kita hanya akan menggunakan asuransi dalam keadaan darurat. Oleh karena itu **kenyamanan dan fleksibilitas** menjadi salah satu poin pelengkap agar kita bisa menjalani situasi tersebut dengan mudah dan aman.

Penting untuk mengetahui apakah dokter dan rumah sakit langganan kita terdaftar dalam *list network coverage* perusahaan asuransi tersebut. Kita ingin bisa mendapatkan perawatan di berbagai pusat kesehatan yang memiliki fasilitas dan pelayanan memadai dan sesuai dengan pilihan kita. Bahkan akses bisa berobat ke beberapa negara di luar negeri adalah nilai *plus*.

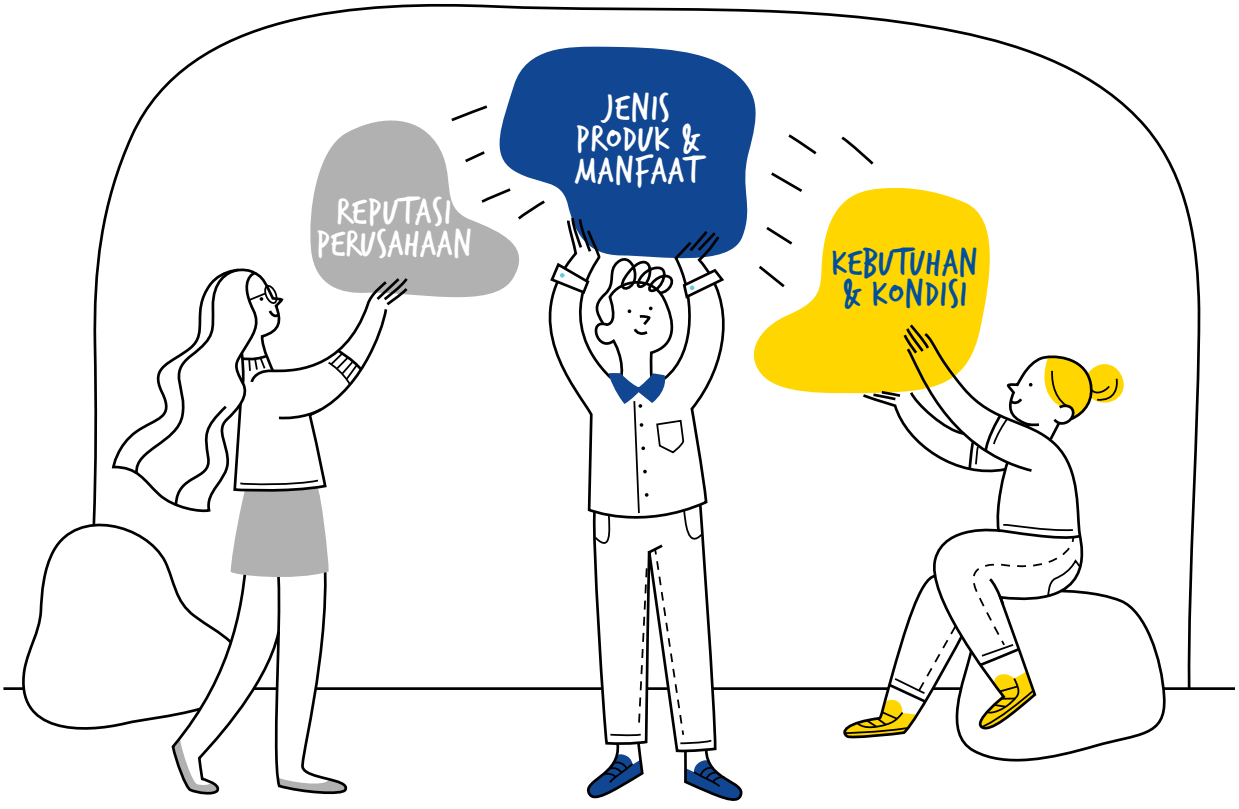
Kenyamanan yang diberikan oleh *customer care* adalah kunci dari *journey* berasuransi. Pastikan *customer services* adalah kawan yang efektif membantu kita melakukan klaim.

Tentunya kita harus tahu bagaimana **reputasi** dari perusahaan asuransi. Namanya juga komitmen jangka panjang. Sehingga, memilih *partner* alias perusahaan asuransi juga harus menjadi kriteria pilihan. Penting untuk kita melakukan *background check up* perusahaan asuransi.

Penting untuk kita ketahui bagaimana kemampuan perusahaan tersebut dalam menyalurkan klaim asuransi. Hal ini dapat dilihat dari dari *risk based capital* (RBC) yang menjadi indikator kemampuan finansial perusahaan asuransi tersebut. Dengan RBC yang sehat, kita yakin kalau suatu hari kita melakukan klaim, bisa dibayar dengan pasti.

Tiga hal tersebut semoga bisa membantu kita untuk memilih asuransi yang tepat. Semua keputusan dan pilihan berasuransi ada di tanganmu. Sebagai pemegang polis, jangan lupa untuk mempelajari ringkasan polis yang berisi manfaat yang didapatkan, dan buku polis yang berisi hak dan kewajiban yang jelas. Kita juga harus memahami syarat dan ketentuan sehingga bisa merasakan manfaat yang optimal dan terlindungi dengan aman dan nyaman.

Please make sure you make the right decision with every financial decision in your life.
Semoga kamu bisa segera menemukan asuransi yang tepat ya.



4 ISTILAH YANG SERING DIGUNAKAN DALAM ASURANSI

Pada dasarnya, asuransi merupakan sebuah perjanjian antara dua pihak, yaitu perusahaan asuransi dan pemegang polis, yang menjadi dasar bagi perusahaan asuransi menerima premi untuk memberikan penggantian kepada tertanggung jika terjadi risiko serta membayar Uang Pertanggungan (UP). Layaknya sebuah perjanjian, banyak istilah-istilah yang pada kenyataannya sulit dipahami.

POLIS ASURANSI

Istilah polis asuransi merujuk ke kontrak yang mengikat perusahaan asuransi dan pemegang polis. Polis merupakan alat bukti tertulis atau dokumen perjanjian asuransi berisi hak dan kewajiban seseorang sebagai pemegang polis dan perusahaan asuransi. Sebagai pemegang polis, kamu harus memahami isi polis yang kamu terima. Biasanya **perusahaan asuransi memberikan waktu 14 (empat belas)* hari untuk mempelajari isi polis.**

UANG PERTANGGUNGAN

UP merupakan **sejumlah dana yang akan dibayarkan oleh perusahaan asuransi** kepada penerima manfaat jika tertanggung mengalami risiko berupa tutup usia, sakit kritis, dan lainnya sesuai dengan ketentuan polis. Besar UP idealnya selalu menyesuaikan kebutuhan. Pada produk asuransi Astra Life, kamu bisa mengatur besar UP sesuai dengan tahapan hidup dan kemampuan.

PENANGGUNG

Penanggung adalah perusahaan asuransi yang **memiliki kewajiban untuk membayarkan UP** atau sejumlah dana ke pihak tertanggung.

PEMEGANG POLIS

Istilah ini merujuk pada orang yang **terikat perjanjian dengan perusahaan asuransi** dan memiliki kepentingan asuransi alias *insurable interest*. Pemegang polis juga merupakan pihak yang **memiliki tanggung jawab untuk memenuhi kewajiban** seperti membayar premi dan kewajiban lainnya yang tercantum dalam polis asuransi.

TERTANGGUNG

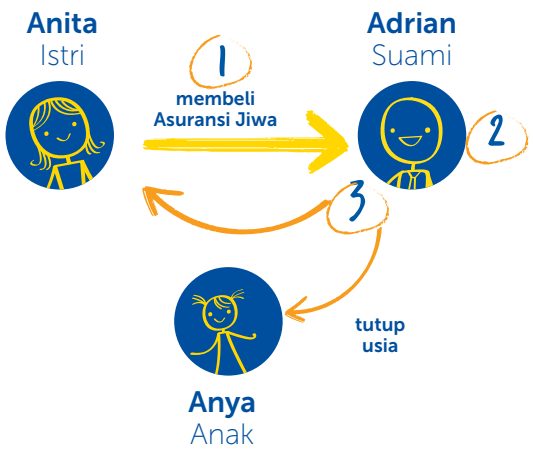
Istilah ini merujuk ke **pihak yang diasuransikan atau mendapatkan perlindungan** apabila terjadi risiko yang dinyatakan dalam polis asuransi. Tertanggung tidak harus sama dengan pemegang polis. Pemegang polis bisa jadi hanya sebagai pembayar premi asuransi dengan tertanggung orang lain yang memiliki ***insurable interest.***

PENERIMA MANFAAT

Penerima manfaat atau yang disebut juga sebagai *beneficiary* adalah **orang yang ditunjuk** oleh pemegang polis dan dicatat dalam polis **sebagai penerima manfaat asuransi jiwa**, berupa UP. Jumlah penerima manfaat bisa lebih dari satu orang dengan jumlah persentase manfaat yang bisa diatur sendiri oleh pemegang polis.

*tergantung jenis produk asuransi yang dimiliki

Agar lebih paham mengenai istilah pemegang polis, tertanggung, dan penerima manfaat, mari perhatikan contoh berikut:



1. **Anita** yang **membeli dan membayar premi**, disebut sebagai **pemegang polis**.
2. **Adrian** adalah **tertanggung, karena jiwanya ditanggung di dalam polis**.
3. Jika Adrian tutup usia, maka UP akan dibayarkan kepada Anita dan anak mereka Anya. **Jadi, Anita dan Anya merupakan penerima manfaat.**

Contoh lain misalnya, **Adrian membeli asuransi kesehatan keluarga** yang memberikan manfaat rawat inap untuk dirinya, Anita, dan Anya. Dalam hal ini, **Adrian adalah pemegang polis,** sementara **tertanggung adalah Adrian, Anita, dan Anya.**

PREMI

Iuran yang harus dibayarkan peserta asuransi selama berada dalam masa kontrak. Jumlah premi yang dibayarkan berkaitan erat dengan cakupan perlindungan asuransi yang kita pilih. Semakin luas manfaat dan semakin tinggi UP yang ingin kita miliki, semakin besar pula premi yang perlu kita bayar.

Premi dan manfaat ini **perlu dievaluasi secara berkala** untuk memastikan manfaat yang didapat sesuai dengan kondisi di setiap tahap kehidupan.

RIDER

Rider atau manfaat tambahan adalah **proteksi tambahan yang ditawarkan** oleh suatu produk asuransi dengan membayar premi ekstra. **Rider** tidak bisa berdiri sendiri, melainkan harus ditambahkan pada asuransi dasar.

Astra Life menawarkan **pilihan *rider* jiwa dan kesehatan yang lengkap** seperti manfaat penggantian biaya rumah sakit yang menyeluruh dan lengkap, seperti penyakit kritis sejak tahap, perawatan medis & bedah sesuai tagihan RS, santunan tunai harian, pembebasan pembayaran premi (*waiver*) jika tertanggung mengalami penyakit kritis, cacat total dan tetap atau tutup usia, dan lainnya.

MASA TUNGGU

Masa tunggu atau *waiting period* merupakan **periode yang harus dilalui oleh pemegang polis sebelum melakukan klaim** atas manfaat asuransi yang tercantum dalam polis baik jiwa maupun kesehatan. Masa *waiting period* ini tercantum dalam polis asuransi.

Masa tunggu di setiap produk maupun perusahaan asuransi berbeda-beda, **umumnya berkisar antara 30 hari hingga 365 hari** sejak polis asuransi aktif.

INTERIM COVER

Interim cover atau pertanggungan sementara merupakan **manfaat asuransi** untuk meninggal dunia akibat kecelakaan **yang dibayarkan** kepada calon tertanggung **saat pengajuan asuransi (*submission*) hingga tanggal penerbitan polis.**

Perlindungan ini termasuk istimewa, karena kebanyakan asuransi tidak menawarkan manfaat ini. Namun, **kamu bisa menemukannya di asuransi jiwa Astra Life, salah satunya pada produk AVA iBright Protector.** Jumlah UP yang dibayarkan di *interim cover* hingga Rp200 juta.

MASA LELUASA

Masa tenggang atau *grace period* merupakan **jangka waktu setelah pembayaran premi** jatuh tempo, di mana dalam periode tersebut, pembayaran premi masih bisa dilakukan tanpa dikenakan denda. Selama masa ini, polis asuransi pun masih berlaku atau aktif. **Umumnya**, masa tenggang suatu asuransi ialah **maksimal 45 hari** dari tanggal jatuh tempo pembayaran premi.

SURRENDER

Surrender atau tutup polis adalah permintaan tertulis dari pemegang polis untuk **mengakhiri polis sebelum masa kontrak berakhir.** Dengan berakhirnya masa kontrak, maka pemegang polis tidak lagi membayar premi dan perusahaan asuransi terbebas dari kewajiban menanggung risiko yang tercantum dalam polis.

Sebelum melakukan *surrender*, pertimbangkan baik-baik dengan melihat kembali manfaat dan ketentuan yang tercantum pada polis.

Ketika pemegang polis asuransi jiwa murni melakukan *surrender* sebelum terjadi risiko, maka **tidak bisa menerima UP & pengembalian premi** yang sudah dibayarkan. Sedangkan pemegang polis *unit link* yang *surrender* sebelum terjadi risiko, ia hanya menerima nilai tunai dari investasi *unit link*.

CUTI PREMI

Cuti premi adalah fasilitas yang hanya tersedia pada asuransi jiwa *unit link*. Dengan fasilitas ini, **pemegang polis dapat membayar premi asuransi dari nilai tunai investasi** yang terbentuk jika telah mencukupi.

Fitur ini **bermanfaat bagi nasabah yang keuangannya sedang dalam kondisi darurat**, misalnya terkena PHK akibat pandemi atau pekerja lepas yang penghasilannya sedang menurun sehingga tidak mampu membayar premi.

Patut diingat, bila nilai investasi *unit link* telah habis untuk membayar biaya asuransi, maka polis kamu berisiko menjadi tidak aktif.
Jadi, penting untuk cek besar nilai investasi sebelum memutuskan mengambil cuti premi supaya kamu tetap punya perlindungan.

Semoga dengan penjelasan di atas, kamu semakin memahami istilah-istilah yang ada di Asuransi, tapi kamu harus tetap cek ketentuan polis masing-masing karena setiap ketentuan polis bisa saja berbeda ya!
Selamat berasuransi!

5 PILIH MANA, ASURANSI UNIT LINK ATAU ASURANSI JIWA MURNI?

OLEH PHILIP MULYANA

Berkecimpung lebih dari 12 tahun di industri keuangan & asuransi. Mengawali karir sebagai stock broker di 2008, dan beralih menjadi personal advisor dengan sertifikasi CFP, QWP, dan AEPP hingga kini menjadi financial coach sekaligus financial content creator agar bisa berbagi ilmu finansial kepada banyak orang.

Asuransi jiwa adalah asuransi yang akan melindungi seseorang dari risiko finansial yang disebabkan karena meninggal terlalu cepat atau hidup terlalu lama dan risiko terkena penyakit.

Asuransi jiwa biasanya dibutuhkan untuk orang yang sudah memiliki tanggungan dengan memberikan uang pertanggungan pada saat tertanggung utama meninggal atau memiliki penyakit kritis. **Asuransi jiwa ini sendiri dibagi menjadi dua tipe, asuransi jiwa murni dan unit link.**

ASURANSI JIWA MURNI

- **Premi 100% digunakan untuk proteksi** tanpa investasi
- **Premi 100% hangus** jika tidak ada klaim. Terdapat juga jenis produk yang memberikan opsi pengembalian premi diakhir periode polis.
- **Jangka waktu perlindungan** lebih fleksibel mulai dari 1 tahun dan dapat diperpanjang otomatis setiap tahunnya.

Asuransi jiwa murni umumnya memiliki premi yang lebih murah, karena premi yang kamu bayarkan murni hanya untuk proteksi saja, dan terdapat juga asuransi murni '*endowment*' yang memberikan nilai tunai dan proteksi.

Dengan kamu menyesuaikan jangka waktu sesuai dengan kebutuhan kamu, jumlah premi yang kamu bayarkan juga bisa lebih fleksibel. Premi asuransi jiwa murni dengan jangka waktu lima tahun akan lebih murah dibanding premi asuransi jiwa dengan jangka waktu 20 tahun. Premi dengan jangka waktu lebih pendek lebih murah karena risiko yang ditanggung oleh perusahaan asuransi juga lebih pendek periodenya. Selain itu, karena premi yang kamu bayarkan lebih murah, kamu bisa memaksimalkan uang pertanggungan yang kamu ambil.

ASURANSI UNIT LINK

- **Setiap premi yang dibayarkan untuk proteksi dan investasi.**
- **Terdapat nilai dana dari hasil investasi**
- **Memiliki manfaat tambahan (*rider*)** sebagai pendamping manfaat dasar.

Unit link adalah asuransi yang digabungkan dengan produk investasi. Investasi dalam *unit link* dinamakan *fund*. Ada beberapa macam *fund* yang bisa kita investasikan di *unit link*:

- *Money market fund* (reksa dana pasar uang)
- *Fixed income fund* (reksa dana pendapatan tetap)
- *Balanced fund* (reksa dana campuran)
- *Equity fund* (reksa dana saham)

Karena investasi yang dilakukan melalui reksadana, maka investasi tersebut memiliki karakteristik yang sama dengan reksadana. Hasil investasinya bisa diakses secara rutin melalui laporan bulanan bernama *fund fact sheet* yang di-*update* setiap bulan.

FITUR YANG ADA DI ASURANSI UNIT LINK

1. **_Waiver_ atau _Payor_**

berguna untuk membebaskan pemegang polis dari pembayaran premi dalam jangka waktu tertentu apabila tertanggung utama terkena sakit kritis. Dalam keadaan sakit kritis, tertanggung utama pasti akan berkurang produktivitasnya yang akan berdampak juga ke penghasilannya.

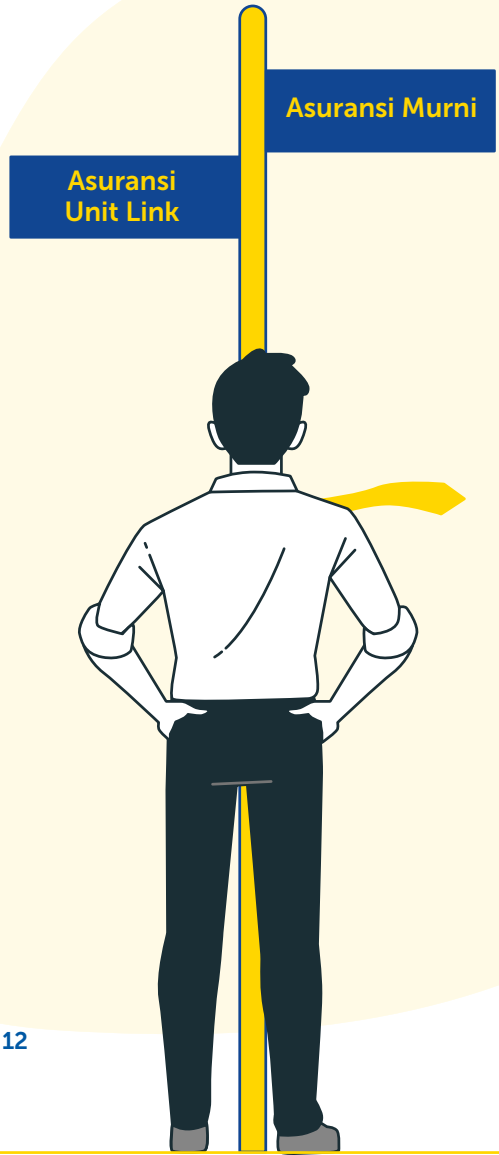
2. **Cuti Premi**

Cuti premi berarti kamu berhenti membayar premi tetapi polis tetap hidup, dan biaya premi akan di-*cover* oleh nilai dana yang terbentuk dari investasi.

Fasilitas ini bisa digunakan jika kondisi keuangan tertanggung utama sedang tidak stabil, tetapi ingat, fitur ini tidak bisa digunakan selamanya, karena nilai investasi yang telah dikumpulkan, lama-kelamaan akan habis.

3 **Modular**

Unit link memiliki karakteristik modular. Artinya, satu polis bisa di-*customized*. Polis yang kamu miliki bisa dipasangkan dengan *rider* yang sesuai dengan keinginan dan kemampuan membayar.



Siapa yang Cocok untuk Asuransi Jiwa Murni atau *Unit Link*?

Meskipun asuransi jiwa murni dan *unit link* memiliki karakteristik yang berbeda, tapi keduanya memiliki persamaan mendasar yaitu **melindungi kamu dan keluarga dari bencana finansial.**

Secara umum, semua orang yang memiliki pendapatan dan ada orang lain yang bergantung dengan pendapatannya, itu harus punya asuransi. **Asuransi jiwa murni cocok untuk kamu yang sudah terbiasa berinvestasi sendiri.**

Sedangkan *unit link,* cocok untuk kamu yang ringkas dan belum terbiasa berinvestasi sendiri. Selain itu, *unit link* juga cocok untuk kamu yang memiliki penghasilan tidak tetap, seperti *freelancer* atau pebisnis. Kamu bisa investasi pada saat pendapatan kamu lebih banyak dari rata-rata dan mengajukan cuti premi pada keadaan sebaliknya.

Asuransi jiwa murni dan *unit link* hadir untuk solusi proteksi aset yang paling berharga, **yaitu diri kamu sendiri.** Keunggulan masing-masing bisa kamu gunakan untuk kondisi tertentu. Mana yang lebih pas untuk kamu, kamu sendiri yang tentukan.

6. MENENTUKAN UP YANG TEPAT

MANFAAT MENGHITUNG UP YANG TEPAT

1. Memastikan tujuan keuangan dapat tercapai meski tulang punggung tutup usia, sakit, atau terkena penyakit kritis.

Dengan memiliki UP sesuai kebutuhan, keluarga bisa tetap menjalani kehidupan sesuai rencana dan cita-cita yang telah diimpikan.

2. Membayar premi sesuai kebutuhan dan kemampuan

Dengan menghitung UP yang dibutuhkan **kita dapat menyesuaikan besar premi yang perlu dibayar dengan kemampuan finansial sesuai kebutuhan** di tiap tahap kehidupan.

Kebutuhan di sini berarti, UP yang kamu inginkan bisa menjadi penyambung penghasilan untuk keluarga, membantu keluarga mewujudkan cita-cita di masa depan, membayar kewajiban seperti utang, pajak warisan, dan biaya pemakaman, dan lain-lain. Sementara yang dimaksud kemampuan ialah kemampuan finansial yang kamu miliki agar bisa membayar premi secara terus menerus. **Idealnya, sisihkan 10% penghasilan kamu untuk asuransi.**

3. Memperoleh perlindungan optimal

Perlindungan yang kamu dapatkan bisa optimal dan sesuai dengan keinginanmu.

4. Bisa dipakai sebagai bahan evaluasi asuransi berkala

Dengan melakukan evaluasi secara berkala misalnya setahun sekali atau tiga tahun sekali, bisa memastikan bahwa UP yang kami miliki masih sesuai kebutuhan dan relevan dengan jenjang hidup yang kamu lewati. apakah premi dan UP yang kamu bayar terlalu kecil, atau terlalu besar.

Jangan sampai membuatmu tidak sepenuhnya terlindungi, alias *underinsured*. Sebaliknya, ketika kamu membayar UP yang terlalu besar dari kebutuhan, ini membuatmu *overinsured*.

CARA MENENTUKAN UP:

Secara garis besar, ada tiga metode yang bisa kita pakai untuk menentukan UP yang tepat.

Contohnya Adi, 35 tahun, memiliki gaji Rp120 juta per tahun. Ia memiliki tanggungan dua orang, terdiri dari istri dan 1 anak yang akan mandiri 20 tahun lagi.

Income Replacement Based (IRB)

pendapatan per tahun x periode asuransi

Metode ini bertujuan menemukan UP yang berfungsi sebagai pengganti pemasukan yang dikalikan jangka waktu hingga tertanggung memasuki usia pensiun.

Pendekatan ini kurang akurat **karena tidak mempertimbangkan laju inflasi dan tingkat investasi.** Namun, metode ini paling mudah dalam menentukan UP yang kamu butuhkan. Pendekatan ini mengasumsikan hasil investasi hari ini dan di masa depan selalu stabil dan tidak mempertimbangkan aset-aset lain di luar UP asuransi jiwa yang dimiliki oleh tertanggung.

Dalam contoh kasus Adi, jika ia tutup usia di usia 35 tahun, dan usia pensiun ialah 55 tahun, maka periode asuransi ialah 20 tahun.

= Rp120 juta x 20 tahun = Rp2,4 miliar

Income Value Based (IVB)

pendapatan per tahun
bunga investasi berisiko rendah

Pendekatan ini menambah nilai UP dengan menempatkannya pada produk investasi berisiko rendah seperti deposito dan obligasi ritel. **IVB bertujuan mengetahui berapa nilai yang perlu ditempatkan di produk investasi berisiko rendah, agar menghasilkan imbal hasil atau *return* bulanan sebesar pendapatan tertanggung** pada saat tutup usia. Dalam kasus Adi, taruhlah dana akan ditempatkan di deposito dengan imbal hasil 5.44% per tahun. Maka, UP yang ia butuhkan ialah sebagai berikut.

= Rp120 juta / 5,44% = Rp2,2 miliar

Family Needs Based (FNB)

(biaya hidup istri) + (biaya hidup anak) + dana pendidikan

Pendekatan FNB bertujuan menghitung **UP berdasarkan total kebutuhan pengeluaran keluarga untuk melanjutkan hidup setelah tertanggung tutup usia.** Metode ini cukup sederhana, karena hanya memperhitungkan seluruh kebutuhan dana keluarga. Namun, metode ini juga kurang akurat karena tidak mempertimbangkan aset lain yang dimiliki tertanggung yang bisa dimanfaatkan penerima manfaat dalam memenuhi kebutuhan dana demi melanjutkan hidup. Alhasil, nilai UP pada metode ini terbilang cukup besar.

Dalam contoh kasus Adi, ia memiliki istri yang sehari-hari menjadi ibu rumah tangga dan tidak berpenghasilan. Istri Adi membutuhkan biaya sebesar Rp60 juta per tahun. Adi juga punya anak yang masih sekolah, dengan total kebutuhan Rp30 juta per tahun. Selain itu, anak Adi juga memerlukan biaya pendidikan sejak saat ini hingga kuliah sebesar Rp1 miliar. Sehingga, total UP yang dibutuhkan Adi ialah sebagai berikut.

= (Rp60 juta x 20 tahun) + (Rp30 juta x 20 tahun) + Rp1 miliar = Rp2,8 miliar

Nah, dengan mengetahui cara menghitung UP yang tepat, sekarang kamu bisa memastikan UP yang kamu miliki sudah sesuai kebutuhan. Bagi kamu yang belum punya asuransi, kamu bisa mencoba simulasi menghitung UP yang cocok untuk kebutuhanmu dengan mengunjungi

https://alife.id/hitungup

7. Kenali Lebih Jauh

FAKTOR PENENTU BESAR-KECILNYA PREMI ASURANSI

Premi merupakan harga yang harus dibayar seseorang dan menjadi dasar bagi perusahaan asuransi untuk membayarkan perlindungan yang telah dijamin di dalam polis asuransi. Bisa jadi, dua orang yang membeli asuransi serupa, harus membayar premi asuransi yang berbeda nilainya.

Jika saat ini kamu sedang menghitung premi yang tepat, maka ketahuilah lima faktor penentu premi asuransi berikut:

USIA TERTANGGUNG

Usia seseorang saat mengikuti asuransi akan menentukan mahal-murahnya premi yang harus dibayarkan. **Semakin muda usia tertanggung, semakin mudah ia bisa memperoleh asuransi dan semakin murah preminya.** Sebaliknya, semakin tua usia seseorang, **semakin banyak persyaratan yang harus dilengkapi dan semakin mahal premi yang harus dibayarkan.** Contohnya untuk calon nasabah berusia di atas 40 tahun, kebanyakan perusahaan Asuransi mensyaratkan prosedur *medical check-up*.

Semakin muda usia seseorang, semakin rendah pula risiko ia terkena penyakit dan tutup usia. Sementara semakin tua usia seseorang, maka risiko yang harus ditanggung perusahaan asuransi semakin tinggi, karena si calon nasabah lebih berumur dan rentan terkena penyakit.

RIWAYAT KESEHATAN

Riwayat kesehatan bisa digunakan sebagai indikator tinggi-rendahnya risiko kematian atau mortalitas dan risiko terkena penyakit atau morbiditas seseorang. **Yang dimaksud dengan riwayat kesehatan misalnya, apakah calon pemegang polis pernah dirawat di rumah sakit, menjalani operasi, atau mengidap penyakit kritis tertentu.** Selain itu, ada atau tidaknya anggota keluarga calon pemegang polis yang memiliki penyakit turunan juga menjadi faktor penentu.

Nah, calon pemegang polis seharusnya menjunjung tinggi prinsip *utmost good faith* atau itikad baik ketika mengisi formulir permohonan asuransi secara jujur tentang riwayat kesehatan. Tujuannya untuk menghindari klaim ditolak apabila terbukti pemegang polis memanipulasi riwayat kesehatan.

UANG PERTANGGUNGAN (UP)

Korelasi antara nilai premi dan Uang Pertanggungan (UP) ini berbanding lurus. Jadi, **semakin besar UP yang diinginkan oleh pemegang polis, semakin besar pula nilai premi yang harus ia bayar.**

Saat menentukan UP, pertimbangkan kebutuhan, *budget*, dan manfaat yang ingin kamu terima.

CAKUPAN MANFAAT

Semakin luas cakupan manfaat yang kamu pilih, maka semakin tinggi premi yang perlu kamu bayar.

Cakupan manfaat meliputi manfaat dasar, dan juga manfaat tambahan (*rider*) yang kamu pilih, berupa manfaat kesehatan, manfaat penyakit kritis, manfaat investasi atau *unit link*.

Contohnya, ketika kamu membeli asuransi jiwa murni dengan UP Rp1 miliar, kamu hanya perlu membayar premi sebesar Rp300.000 per bulan. Namun ketika cakupan manfaatnya diperluas meliputi asuransi kesehatan atau asuransi penyakit kritis juga, maka premi yang perlu kamu bayar bisa bertambah menjadi Rp700.000 per bulan.

Asuransi jiwa unit link memerlukan premi lebih besar, karena pada dasarnya premi yang kamu bayark dialokasikan untuk biaya asuransi dan juga investasi. Ibaratnya kamu membeli dua produk finansial dalam satu kemasan.

PROFESI

Pemegang polis dengan profesi yang dibayangi oleh risiko kematian dan kecelakaan yang lebih tinggi akan terkena premi yang lebih tinggi dibandingkan dengan pemegang polis yang menggeluti profesi yang risikonya rendah. Secara umum, jenis-jenis pekerjaan dibagi menjadi empat kelas risiko.

Tingkat Risiko Berdasarkan Jenis Pekerjaan

Tingkat Risiko	Kriteria	Jenis Pekerjaan
Kelas I	Bekerja 100% di dalam ruangan.	Pegawai, kasir, *teller* bank, guru, pelajar, perancang, pedagang, wiraswasta, atlet, dokter, perawat, bidan, musisi.
Kelas II	Bekerja di dalam ruangan dan kadang-kadang di lapangan.	Tenaga penjualan, agen, wartawan, dokter gigi, pengemudi, tukang pos, kolektor, pekerja lapangan, pekerja salon, bartender, montir, manajer pabrik, manajer hotel.
Kelas III	Bekerja di lingkungan berisiko dengan keselamatan kerja yang terjamin.	Anak buah kapal, nahkoda kapal, mandor, satpam, kontraktor, tukang masak, pilot komersial, pramugari, bintang film, manajer transportasi.
Kelas IV	Bekerja di lingkungan sangat berisiko dengan keselamatan kerja yang terjamin.	Tentara, polisi, pekerja lepas pantai, pekerja tambang, pekerja pabrik kimia, pembalap profesional, *stuntman*, pilot pesawat *charter*, pekerja konstruksi bangunan.

GAYA HIDUP

Kesehatan seseorang akan dipengaruhi oleh gaya hidupnya. Seorang calon pemegang polis yang memiliki gaya hidup yang berdampak negatif terhadap kesehatannya, pasti akan mendapat premi yang lebih besar dibanding pemegang polis yang memiiki gaya hidup lebih sehat.

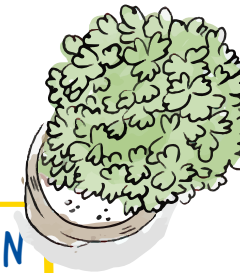
Itu sebabnya, **nilai premi yang harus dibayarkan seorang perokok akan lebih tinggi dibandingkan premi yang dibayar orang yang tidak merokok.** Atau, premi untuk orang yang memiliki berat badan yang berlebihan akan lebih tinggi dibandingkan premi untuk pemegang polis yang punya berat badan ideal.

Dengan mempertimbangkan enam faktor di atas, semoga kini kamu bisa menemukan besaran premi yang sesuai dengan kebutuhan. Sehingga, asuransi yang kamu miliki benar-benar bisa menjadi pengaman saat kondisi tak terduga. Untuk menghitung premi dengan mudah, kamu bisa mengunjungi **ilovelife.co.id**

astra life
member of ASTRA

Udah punya Asuransi Kantor

8. PERLU NAMBAH ASURANSI LAGI GAK YA?



Asuransi jiwa dan asuransi kesehatan untuk karyawan merupakan dua fasilitas yang diberikan banyak perusahaan selain untuk memupuk loyalitas dan mempertahankan kinerja juga untuk mitigasi risiko perusahaan dalam menanggung biaya kesehatan karyawannya.

Fasilitas asuransi jiwa dan kesehatan ini melengkapi Badan Pengelola Jaminan Sosial (BPJS) Kesehatan dan BPJS Ketenagakerjaan yang merupakan kewajiban Perusahaan sesuai mandat UU BPJS. UU No. 24 Tahun 201.

Namun, **jenis-jenis tunjangan dari kantor ini umumnya terbatas.** BPJS Kesehatan misalnya, hanya bisa memberikan layanan rawat inap kelas 1 di mana pasien dirawat bersama pasien lain dalam satu kamar, dan jaminan kematian yang diberikan BPJS Ketenagakerjaan sebesar Rp42 juta. Untuk menakar apakah fasilitas asuransi jiwa dan asuransi kesehatan kantor itu cukup atau tidak, coba jawab empat pertanyaan ini dulu.

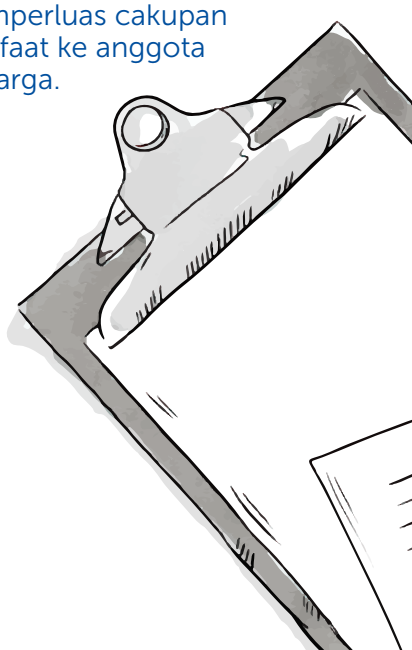
APAKAH BESAR UANG PERTANGGUNGAN (UP) JIWA DAN MANFAAT ASURANSI DARI KANTOR SUDAH CUKUP?

Meski perusahaan memberikan asuransi bagi semua karyawan, namun besaran UP asuransi jiwa serta manfaat asuransi kesehatan yang diberikan kantor ke setiap karyawan berbeda-beda tergantung level jabatan. Semakin tinggi jabatan seorang karyawan, semakin tinggi pula UP dan manfaat asuransi kantor.

Selain itu, asuransi kantor biasanya memberlakukan beberapa kondisi, misalnya asuransi hanya bisa diberikan untuk karyawan dan tidak mencakup anggota keluarga seperti pasangan dan anak. Atau kasus lain, asuransi hanya bisa mencakup pasangan dan anak dengan jumlah tertentu.

Nah, bagaimana dengan asuransi dari kantor yang kamu miliki? Periksalah UP yang tercantum dalam polis asuransi tersebut, apakah besar manfaat yang diberikan mencukupi kebutuhanmu dan keluarga. Semakin banyak orang yang bergantung secara finansial padamu, maka UP asuransi jiwa dan cakupan manfaat asuransi kesehatan yang kamu butuhkan semakin besar. Jika menurutmu jumlah ini kurang memadai atau lebih rendah dari yang kamu butuhkan, maka kamu perlu mempertimbangkan membeli asuransi pribadi.

Dengan punya asuransi pribadi, **kamu bisa menentukan UP sesuai kebutuhan** yang berguna untuk memenuhi kebutuhan lainnya bahkan memperluas cakupan manfaat ke anggota keluarga.



APAKAH PLAFON PENYAKIT KRITIS ASURANSI DARI KANTOR SUDAH CUKUP BESAR DAN BISA MENANGGUNG SELURUH KELUARGA?

Jika kantormu juga menyediakan asuransi penyakit kritis, periksa pula berapa santunan atau UP yang sediakan oleh asuransi tersebut. Apakah nilainya cukup besar untuk menjadi jaring pengaman jika kamu menghadapi penyakit kritis? Penyakit kritis masih menjadi penyebab utama kematian manusia.

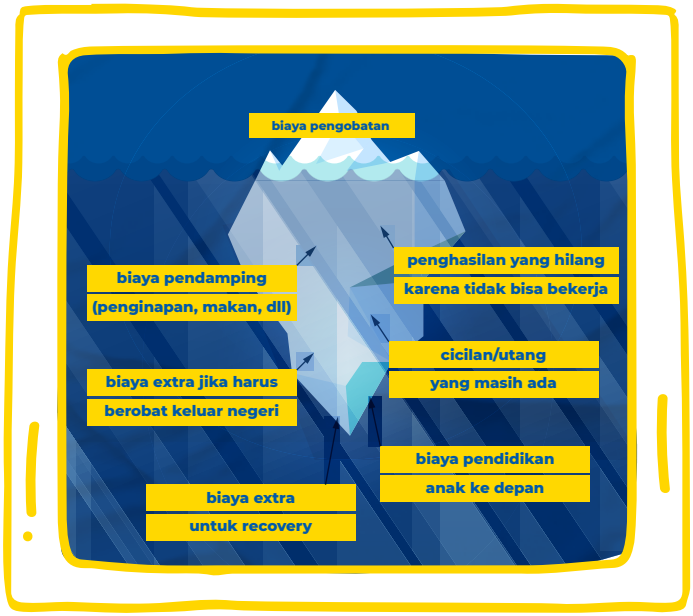
World Health Organization (WHO) mencatat, hampir 70% dari kematian penduduk di dunia disebabkan oleh penyakit tidak menular seperti penyakit jantung, stroke, kanker, diabetes, dan penyakit paru-paru kronis.

Estimasi biaya Penyakit kritis

Penyakit	Perawatan	Biaya
Jantung	Pengecekan Jantung	Rp3,7 - 4 Juta
	Operasi ByPass Jantung	Rp150 - 300 Juta
	Ring Jantung	Rp500 - 100 Juta
		Rp203,7 - Rp404 Juta
Diabetes	Konsultasi Dokter	Rp1 - 2 Juta/bulan
	Obat-obatan	Rp1 - 2 Juta/bulan
	Operasi	Rp12 - 20 Juta
	Cuci Darah	Rp50 - 60 Juta/bulan
		Rp89 - 128 Juta/tahun
Kanker	Pengobatan	Rp102 - 106 Juta/bulan
Penyakit Paru Obstruktif Kronik (PPOK)	terapi dan rawat inap	Rp3,5 juta/bulan

Sumber: Kemenkes RI

Berdasarkan Undang-Undang tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan, perusahaan dapat melakukan pemutusan hubungan kerja (PHK) terhadap karyawan yang berhalangan kerja setelah 12 bulan karena sakit. Ketika di-PHK, karyawan otomatis tidak dapat memakai fasilitas kesehatan dari kantor. Padahal, masa pengobatan penyakit kritis merupakan masa yang paling banyak menguras biaya. Jika kamu tidak punya *safety net*, pengobatan penyakit kritis bisa menyebabkan bencana finansial.



Karena **biaya pengobatan penyakit kritis seperti fenomena gunung es.** Banyak biaya tak terduga yang muncul bersamaan, seperti biaya berobat luar negeri, biaya pendamping, penghasilan yang hilang, cicilan/hutang, biaya pendidikan anak, dan biaya *recovery*. Ini yang menyebabkan biaya penyakit kritis sangat besar, bisa mencapai ratusan juta hingga miliaran Rupiah.

Jadi, periksalah apakah perusahaan memberikanmu asuransi penyakit kritis dan apakah UP yang ditawarkan sudah memadai? Jika menurutmu santunan yang diberikan kantor tidak cukup, maka kamu perlu melengkapi kebutuhan tersebut dengan asuransi penyakit kritis pribadi.

Dengan memiliki asuransi penyakit kritis pribadi, maka UP yang kamu peroleh bisa menutup biaya pengobatan sehingga kamu tetap dapat menikmati layanan kesehatan terbaik saat menjalani pengobatan. Dengan begitu, kamu tidak perlu membongkar tabungan atau berutang dengan biaya tinggi untuk menutup biaya pengobatan. Selain itu, UP asuransi penyakit kritis juga bisa berfungsi sebagai pengganti penghasilan ketika kamu tidak sanggup lagi bekerja.

SAMPAI USIA BERAPAKAH KAMU BEKERJA DI KANTOR TERSEBUT?

Seperti layaknya fasilitas perusahaan, maka asuransi kantor memang ditujukan bagi karyawan perusahaan. **Ketika kamu memutuskan untuk mengundurkan diri dan tidak lagi menjadi karyawan di perusahaan tersebut atau ketika kamu memasuki masa pensiun, otomatis semua fasilitas yang diberikan kantor, termasuk asuransi, juga tidak berlaku lagi.**

Padahal ketika kamu pensiun, di saat itulah kamu paling membutuhkan asuransi jiwa dan kesehatan, karena faktor usia dan kondisi fisik yang sudah tidak prima menyebabkan risiko terkena penyakit atau penyakit kritis lebih besar

Masih ingat cerita si Semut dan si Belalang? Ibarat si Semut yang mengumpulkan makanan saat musim panas, **amannya kamu melengkapi diri dengan asuransi pribadi ketika kamu masih dalam usia produktif sebagai *safety net* keuangan keluarga** bila terjadi risiko sakit, tutup usia, dan menderita sakit kritis di masa depan.

BELI ASURANSI SAAT MENDEKATI PENSIUN, PREMI MAHAL

Membeli asuransi saat mendekati usia pensiun akan membuat premi yang perlu kamu bayar semakin mahal. Belum lagi ketika kamu pensiun, kamu tidak lagi memiliki penghasilan untuk membayar premi asuransi.

Apalagi jika kamu terdeteksi suatu penyakit kritis sebelum punya asuransi kesehatan dan asuransi jiwa pribadi. Jika sudah begini, maka sudah terlambat bagi kamu untuk memiliki kedua asuransi tersebut. Karena sejatinya asuransi adalah proteksi yang dimiliki ketika seseorang masih sehat, bukan ketika sudah sakit.

Dengan menjawab empat pertanyaan di atas, semoga kini kamu memperoleh pencerahan tentang pentingnya memiliki asuransi pribadi sebagai perlindungan yang menyeluruh dalam jangka panjang.

9 BREAKING (ASIAN) SANDWICH GENERATION

OLEH FELLEXANDRO RUBY

Seorang pengusaha yang menemukan ikigai-nya untuk #belajarberkaryabergai melalui platform edukasi Negeri Pembelajar dan Konsultan HR Impact Factory. Aktif berbagi ilmu tentang keuangan, karier dan bisnis di Intagram serta podcastnya, Thirty Days of Lunch.

Q: What's worse than sandwich generation?

A: Asian sandwich generation.

Kelapa Gading, *overheard* by @Fellexandro

Iya, ini obrolan imajinasi di kepala gua, tapi berangkat dari kenyataan yang gua lihat dan alami di sekitar kita. *By the way*, sudah paham *kan* istilah *sandwich generation* itu apa? Singkatnya, generasi yang terjepit dan harus mendukung anak, orang tua, atau bahkan kakek-neneknya baik dari sisi finansial, emosional, maupun secara fisik.

Seringkali yang membuat kasus *sandwich generation* semakin sulit diselesaikan dan berlanjut ke generasi berikutnya adalah budaya Timur yang tidak terbuka antara orang tua dan anak.

Tidak jarang, gua diceritakan oleh teman, kalau dia *gak ngerasa* punya masalah *sandwich generation* sampai suatu hari orang tuanya masuk rumah sakit dan baru tahu bahwa orang tuanya tidak punya asuransi. Atau, asuransinya sudah tidak diperpanjang, karena ternyata orang tuanya ada kesulitan keuangan yang tidak dikomunikasikan. Atau, orang tuanya memiliki asuransi tapi uang pertanggungan tidak mencukupi kebutuhan mereka di usia tua.

Atau di kali lain, ada seorang teman yang tidak merasa tergolong *sandwich generation* sampai orang tuanya yang sudah pensiun, tiba-tiba kehilangan dana pensiunnya, karena menginvestasikannya ke sebuah bisnis baru yang boncos dalam waktu singkat. Lagi-lagi, sang anak pun tidak tahu orang tuanya mengambil keputusan *high-risk* ini.

LANGKAH MEMUTUS RANTAI SANDWICH GENERATION:

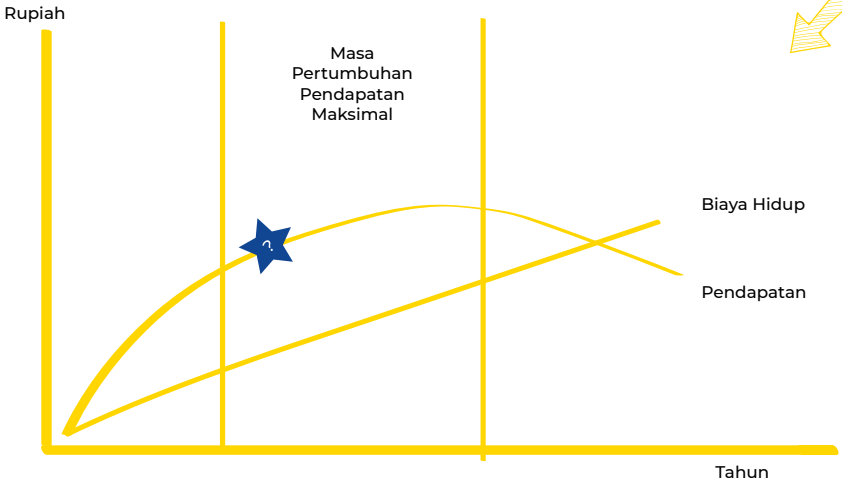
1. Komunikasi dua arah

Jadi, sebelum gua khotbah dengan segala jargon-jargon keuangan, langkah pertama memutus rantai *sandwich generation* yang jarang dibahas adalah memulai komunikasi dua arah yang sehat antara lo dan orang tua, antara lo dan anak.

Dengan usia rata-rata ekspektasi hidup orang Indonesia di 71 tahun, apakah mereka memiliki dana yang cukup untuk hidup? Apakah ada sumber penghasilan pasif, dari deposito, obligasi, atau sewa kos? Atau 100% bergantung pada tabungan *cash*? Apakah asuransi kesehatan yang dimiliki mempunyai *benefit* yang sesuai?

Jangan sampai tidak cukup untuk tindakan dan perawatan penyakit umum pada lansia seperti katarak, hipertensi, stroke, hingga serangan jantung. Apakah asuransi jiwa yang dimiliki mempunyai uang pertanggungan yang cukup? Jangan jangan untuk biaya kedukaan pun belum cukup.

Berapa besar kebutuhan emosional yang mereka butuhkan dalam bentuk kehadiran anak atau cucu dalam keseharian hidup mereka? Beberapa kali seminggu? Sekali seminggu? Beberapa kali sebulan? Berbekal keterbukaan itulah, kita sebagai *sandwich generation* bisa memulai *step-by-step* untuk bebas dari masalah ini. Kita bisa berhitung, kira-kira berapa angka yang kita perlukan.



Siap? Yuk, kita sama-sama ulik bagan di samping. Ini pola yang sering berulang dalam hidup manusia. Sebagian besar dari kita akan mengalami penurunan pendapatan, setelah melewati usia produktif. PR besar kita adalah bagaimana memanfaatkan masa produktif kita, ada sekitar 30-35 tahun untuk menyiapkan masa tua kita. **Yang bikin *worry* adalah, 30-35 tahun masa produktif ini adalah rentang waktu yang beririsan dengan orang tua kita pensiun, dan anak kita mulai bertumbuh dan kebutuhannya semakin banyak.**

2. Persiapan mental

Langkah kedua setelah ngobrol dengan orang tua adalah persiapan mental. Dari awal, sebaiknya, *mindset* kita sudah kukuh. "Pokoknya, *sandwich generation* harus *stop* di gua. Anak-anak gua *gak* boleh lagi merasakan yang sama." Kalau sudah begitu, berarti lo sudah siap bertualang, apapun kesulitan yang dihadapi. Tidak akan mudah pastinya, tapi dengan *mindset* yang kukuh, lo akan dikuatkan untuk melewatinya.

Langkah terakhir, *well*, maksimalkan 30-35 tahun usia produktif kita. Ini versi gua. Sesederhana memahami bahwa dalam setiap Rupiah yang kita hasilkan hari ini, ada titipan dari masa depan untuk usia tua kita, ada titipan untuk hal-hal yang di luar rencana kita. Dengan *mindset* ini, kalau kita dapet lotre ratusan juta pun, kita sadar, kita tidak mungkin menang lotre setiap tahun. Dengan *mindset* ini, kita tidak perlu disuruh-suruh juga *auto*-nabung, *auto*-proteksi, *auto* invest.

auto-nabung

Inget angka yang sudah kita hitung-hitung di atas? Kebutuhan orang tua, lo dan anak. Petakan, untuk mencapai angka itu, lo harus nabung berapa. Besar kemungkinan, jaraknya jauh, sehingga lo harus melakukan penyesuaian dari pengeluaran lo. Fase ini adalah fase tersulit, tapi setelah ini akan jauh lebih gampang.

Catat pengeluaran lo tiap bulan, dan analisa, pos-pos mana yang bisa dihemat. Buat beberapa orang, pos ngopi bisa dihemat. Buat lo, pos "sebat" mungkin? Apapun itu, yang menurut lo *gak* penting-penting amat, dibanding bisa memutus rantai *sandwich generation*. Hasil penghematan, sebaiknya dipakai buat apa? Tabung dulu. *Goal* di sini adalah membangun *habit* nabung dan memperbesar *saving power*.

auto-Invest

Duit-duit yang sudah terkumpul. *In my case*, gua biasakan untuk dialokasikan ke tujuan jangka panjang. Jalan-jalan ke London dua minggu butuh sekian juta Rupiah. Bangun rumah baru butuh sekian miliar Rupiah. *Uhuy*, heboh ya. Bisa *kok*, kalau dicicil bertahap dan diinvestasikan ke instrumen yang tepat.

Tapi untuk saat ini, *auto-invest* yang utama buat gua adalah ke diri sendiri dan ke bisnis. Ke diri sendiri karena gua sadar, ilmu, *skill*, pengalaman, *network*, kesehatan yang gua punya adalah *my ultimate net worth*. Semakin baik dan semakin bertumbuh di pilar-pilar tersebut, *income power* gua semakin baik.

auto-proteksi

Sering dilupakan, tapi penting sekali. Baru dua tahun lalu, gua lagi semangat dan getol-getolnya berbisnis, mengembangkan *income power* gua, tiba-tiba gua cedera, yang mengharuskan gua operasi, dan jangan kaget .. *billing*-nya di Rp100 juta. Beruntung gua punya asuransi yang *cover* semua pengeluaran itu. Yang namanya *bad news* itu *gak* pernah datang di *good timing*. *Nah*, jangan sampai karena satu insiden, sakit atau kecelakaan, baik kita maupun orang tua kita, memukul mundur perjuangan kita terlalu jauh.

Dengan proteksi asuransi, gua *gak* pernah lagi *worry* soal ini. **Dengan premi yang relatif minimal dibanding ongkos berobatnya, gua *gak* perlu keluar biaya apapun selama ke rumah sakit sejak 6-7 tahun terakhir.** Dengan premi yang relatif minimal, kalaupun kenapa-kenapa dan gua harus meninggalkan dunia lebih awal, keluarga gua otomatis mendapatkan uang pertanggungan Rp5 miliar. Yang menurut hitungan gua, cukup untuk berkontribusi memutus *sandwich generation* ini.

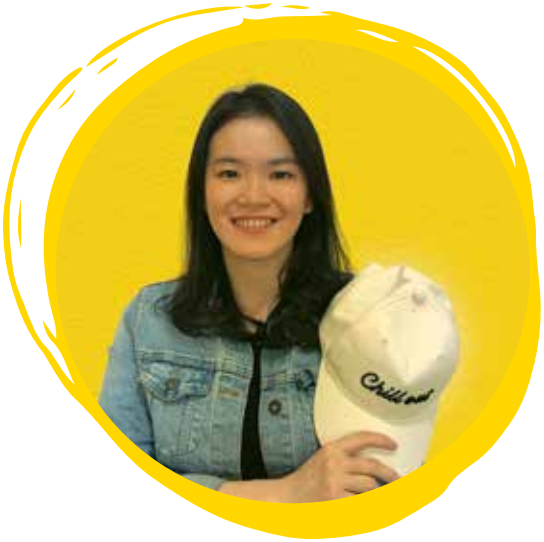
astra life
member of ASTRA

Harus prioritasin yang mana?

10 DANA DARURAT, ASURANSI, ATAU INVESTASI?

OLEH FELICIA PUTRI

Investment story teller yang sering membagikan konten-konten keuangan di social medianya. Seorang co-founder aplikasi Ternak Uang.



Aku suka banget dengan istilah "mulai aja dulu". Karena tanpa mencoba, kita tidak akan benar-benar tahu dan bisa. Tapi ada yang lebih penting lagi, yaitu menyelesaikan apa yang kita mulai dan itu tidak gampang. Untuk bisa mulai dan selesai, kita butuh alasan yang super kuat, **"Kenapa kita mau memulai?"** Alasan inilah yang akan membantu kita melewati masa-masa sulit, menjaga tetap bertahan dan niscaya sampai garis *finish*.

Untuk setiap pilihan hidup kita, mulailah dengan alasan yang jujur dan *personal*. Sama juga dengan merencanakan keuangan, atau bahasa gaulnya *ngatur* uang. Cari alasan yang datang dari kegelisahan sehari-hari, cari dari dalam diri kita masing-masing.

Misalnya, alasan aku ngatur uang dengan benar dan banyak berinvestasi, biar uang bisa bekerja untuk aku dan aku bisa bekerja untuk mimpi-mimpiku. Aku pernah ngerasain tidak enaknya kerja untuk uang, tidak bisa *resign* (padahal sudah tidak cocok) karena ada biaya hidup sehari-hari yang harus dibayar. *Nah*, kalo *why*-mu apa? Tiap orang pasti punya alasan yang berbeda, karena cerita kita juga tak sama.

Setelah menemukan alasan kita masing-masing, ayo kita mulai proses ini. Merencanakan keuangan itu ibarat membangun rumah. Pertama, pastikan pondasi dan tanahnya kuat dulu, sebelum kita pilih *furniture* dan desain interiornya. Sama juga dalam perencanaan keuangan. Dana darurat dan asuransi harus jalan berbarengan sebagai pondasi, agar kita bisa bangun rumah yang tinggi, besar, dan sesuai dengan mimpi kita lewat investasi.

Kita coba belajar dari cerita Astrid, anak rantau yang datang ke ibukota untuk mengubah nasib. Dia bekerja di perusahaan otomotif, yang tak luput dari krisis ekonomi yang melanda negeri ini. Gajinya harus dipotong 20% sebagai upaya efisiensi biaya.

Untungnya, Astrid lumayan melek finansial dan sudah mempersiapkan dana darurat. Walaupun belum berkeluarga, tapi ada ibu di kampung yang bergantung hidup darinya. Jadi, **Astrid mengumpulkan dana darurat 12x pengeluaran bulan. Dengan biaya hidup Rp3 juta per bulan,** Astrid sudah punya Rp36 juta di tabungan bank. Bahkan setengahnya atau Rp18 juta dia optimalkan lewat reksa dana pasar uang.

Tentunya tiap orang punya angka dan faktor pengali yang berbeda-beda, tergantung dengan situasi kita masing-masing. Mahasiswa dan anak sekolah yang masih tinggal bersama orang tua mungkin dana darurat tiga kali pengeluaran bulanan saja sudah cukup. Pekerja di sektor yang sangat terdampak krisis mungkin butuh sembilan kali pengeluaran bulanan. Pasangan muda yang sedang menanti anak pertama mungkin butuh dana darurat 12x pengeluaran bulanan. Itulah pondasi pertama.

Tapi ibarat bangun rumah, **satu tiang takkan mampu menopang ratusan kilo beton**. Kita butuh tiang kedua untuk menyeimbangkan. Dalam proses mengatur uang, inilah fungsi dari asuransi. Orang seringkali menganggap ini belum perlu dan langsung loncat ke investasi. Kadang kita baru mengerti pentingnya asuransi, ketika sudah *ngerasain* mahalnya biaya rumah sakit atau yang terburuk, risiko tutup usia.

Pernah *gak* kebayang kondisi di mana kita harus dirawat karena demam berdarah? Biaya pengobatan dan rawat inap selama 5 hari itu misalnya mencapai Rp20 juta. Kalau Astrid tidak punya asuransi kesehatan, dia harus menarik Rp20 juta dari Rp36 juta dana daruratnya untuk bayar biaya ini. Tapi untungnya Astrid sudah mengalokasikan Rp500.000 untuk premi asuransi setiap bulannya sehingga biaya Rp20 juta itu dibayarkan oleh perusahaan asuransi. Daripada bayar uang mendadak yang tidak tahu jumlahnya, lebih baik kita pilih bayar premi asuransi yang sudah pasti.

Ada berbagai macam asuransi, tapi yang wajib dimiliki semua orang ada tiga.

ASURANSI KESEHATAN	ASURANSI PENYAKIT KRITIS	ASURANSI JIWA
untuk melindungi kita yang sakit dan harus berobat.	jikalau kita terdiagnosa penyakit berat seperti stroke dan kanker.	untuk menjamin keberlangsungan hidup keluarga kita, apabila kita meninggal.

Tiga asuransi ini diurutkan sesuai dengan prioritas dan seberapa sering terjadinya. Oleh karena itu, kita perlu punya asuransi kesehatan dulu sebelum penyakit kritis, karena kemungkinan kita sakit akan lebih tinggi daripada terkena kanker, misalnya.

Balik lagi ke cerita Astrid. Karena dia punya keluarga di kampung yang bergantung hidup darinya, Astrid juga perlu punya asuransi jiwa dengan uang pertanggungan yang cukup. Semisal ada kejadian buruk yang membuat dia tidak bisa bersama dan membiayai keluarganya lagi, dukungan finansial dari asuransi jiwa akan menjadi kesempatan kedua bagi keluarga Astrid untuk tetap melanjutkan hidup.

Kira-kira begitulah cerita dua tiang yang berfungsi sebagai pondasi rumah kita. Setelah memastikan keduanya berdiri kokoh, selanjutnya kita mencari *furniture* dan desain interior yang sesuai dengan mau kita, alias memilih investasi. Sebagaimana saat kita mulai mengatur uang perlu alasan yang kuat, investasi juga perlu tujuan yang jelas. Investasi itu ibarat kendaraan, transportasi yang kita pakai akan berbeda-beda sesuai dengan tujuan kita mau kemana.

Merencanakan keuangan ini bukan proses yang singkat, oleh karena itu butuh alasan dan tujuan yang kuat agar kita bisa jalani sampai selesai. Selamat memulai perjalananmu, buat pilihan yang terukur, jangan lupa dinikmati dan semoga selesai!

IGOTYOURBACK

Hidup layak diberikan yang sebaik-baiknya, tanpa takut dan ragu untuk menjalankannya. Walau penuh dengan segala kejutan dan kejadian tak terduga, tak ada yang menghalangi kita untuk tetap mencintai hidup dan menikmatinya.

Astra Life siap melindungi kamu dengan berusaha untuk selalu ada di setiap langkah hidupmu, memberikan ketenangan pikiran, dan menciptakan kebahagiaan dengan melakukan perencanaan dan memilih mitra yang tepat dan terpercaya untuk melengkapi kebutuhkan proteksimu, *because* #iGotYourBack.

Kami percaya bahwa sekarang, lebih dari sebelumnya, proteksi adalah esensi dan inovasi adalah solusi. Berbagai inovasi produk dan layanan kami lakukan sebagai komitmen untuk dapat melindungi kamu dan orang-orang yang kamu sayangi serta melayani lebih baik lagi.

LAYANAN DIGITAL ASTRA LIFE UNTUK KEMUDAHAN ANDA

Astra Life berkomitmen untuk terus melakukan inovasi agar kamu bisa tetap tenang menghadapi segala situasi, termasuk saat pandemi seperti sekarang ini. Beberapa inovasi yang kami lakukan dapat menjawab tantangan saat ini:

Kemudahan mendapatkan proteksi

- Kamu bisa memperoleh proteksi lewat kanal digital di www.ilovelife.co.id, aplikasi Buddies, Traveloka, dan PermataMobile X.
- Kamu juga bisa melakukan membeli produk asuransi dan investasi atau *unit link* secara digital melalui *video call* dengan izin resmi dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Metode ini berlaku untuk pembelian produk yang dipasarkan melalui tenaga pemasar Financial Network Advisor (FNA) dan Professional Financial Consultant (PFC).

Kemudahan fasilitas produk

- Kemudahan pembayaran premi.
- Kemudahan untuk mengubah frekuensi pembayaran dan perpanjangan masa pembayaran premi.
- Kemudahan klaim *online* melalui www.ilovelife.co.id, dan aplikasi Buddies.
- Pemulihan polis.

MEMBERIKAN ASURANSI YANG PALING MENGERTI KAMU

Astra Life berkeyakinan, asuransi bukan sekadar bicara soal manfaat dan santunan, tetapi tanda cinta bagi mereka yang kamu sayangi. Untuk itu, Astra Life hadir dengan berbagai solusi proteksi yang kamu butuhkan, mencakup:

1. **Asuransi jiwa murni, Flexi Life**
   Dengan Uang Pertanggungan (UP) hingga Rp5 miliar tanpa cek medis, Flexi Life merupakan asuransi jiwa fleksibel yang bisa kamu *upgrade* dan *downgrade* kapanpun sesuai kebutuhan. Asuransi ini memberikan perlindungan tahunan hingga usia 85 tahun serta mencakup perlindungan atas COVID-19. Dapatkan Flexi Life di **ilovelife.co.id.**

2. **Asuransi penyakit kritis, Flexi Critical Illness**
   Dengan UP hingga Rp2 miliar tanpa cek medis, asuransi ini memberikan perlindungan stroke, jantung, kanker, dan kanker tahap awal. Asuransi ini juga memberikan perlindungan tahunan hingga usia 85 tahun serta premi efisien karena disesuaikan dengan risiko yang kamu hadapi setiap tahun.

3. **Solusi kesehatan Flexi Health**
   Solusi kesehatan dengan 2 manfaat utama, yakni perlindungan jiwa dan santunan rawat inap rumah sakit. Produk ini juga bisa ditambahkan dengan 6 manfaat asuransi lainnya, seperti santunan rawat inap ICU, penggantian biaya pembedahan, santunan penyakit kritis, dan lainnya. Cocok sebagai pelengkap asuransi kesehatanmu yang lain karena bisa *double claim* juga.

ASURANSI INVESTASI DENGAN PILIHAN ASURANSI TAMBAHAN (RIDER) YANG LENGKAP

Astra Life mendukung kebutuhanmu akan perlindungan dan investasi melalui produk *unit link* AVA iBright Protector yang menawarkan berbagai manfaat asuransi tambahan. AVA iBright Protector memberikan manfaat dasar berupa manfaat meninggal dunia, *terminal illness*, cacat total tetap, dan manfaat akhir polis atau nilai dana. Jadi, jika kamu memiliki AVA iBright Protector, maka kamu akan memperoleh keempat manfaat ini tanpa perlu membayar premi tambahan.

AVA iBright Protector memiliki beberapa kelebihan, di antaranya usia masuk 18 tahun hingga 70 tahun, dengan perlindungan sampai 99 tahun. Asuransi ini memberikan manfaat perlindungan bagi seluruh anggota keluarga, memiliki nilai tunai investasi yang bisa kamu pakai untuk cuti premi setelah dua tahun polis.

AVA iBright Protector juga menawarkan premi dasar yang terjangkau mulai dari Rp3 juta per tahun, dengan UP hingga Rp500 juta atau US$50.000 per tertanggung. Sebagai asuransi investasi, kamu juga bisa leluasa mengatur investasimu di produk ini seperti menambah investasi (*top up*), pengalihan dana investasi (*switching*), dan penarikan nilai dana sebagian (*withdrawal*).

Selain itu, asuransi ini juga dapat kamu lengkapi dengan sembilan asuransi tambahan lainnya, yaitu kecelakaan diri, penyakit kritis, *death premium waiver*, *total permanent disability premium waiver*, perawatan medis dan bedah, *hospital cash plan*, dan *117 crisis cover*.

ASURANSI KESEHATAN TAMBAHAN DENGAN PERLINDUNGAN KOMPREHENSIF

Astra Life juga menyediakan asuransi kesehatan tambahan atau *rider* dengan fasilitas komprehensif melalui Medicare Premier, asuransi yang menyediakan penggantian biaya medis mencakup rawat inap dan rawat jalan. *Rider* ini menawarkan fasilitas premium pada asuransi kesehatan kamu berupa privasi dan kenyamanan keluarga ketika berobat.

Medicare Premier merupakan wujud komitmen Astra Life dalam memberikan perlindungan optimal untuk kamu dan keluarga. Medicare Premier memungkinkan memberikan fasilitas privasi dan kenyamanan bukan hanya bagi tertanggung, tapi juga bagi keluarga yang menemani.

Dengan memiliki Medicare Premier, tertanggung akan mendapatkan **fasilitas perawatan di kamar satu tempat tidur dengan kamar mandi di dalamnya dan keluarga yang menemani akan mendapatkan fasilitas tempat tidur tambahan (*extra bed*) di rumah sakit atau menginap di hotel terdekat.**

Asuransi ini menyediakan berbagai *plan* dalam mata uang lokal dan asing, serta UP mulai dari Rp3 miliar hingga Rp30 miliar per tahun.

Asuransi ini bisa diikuti oleh peserta berusia masuk 18 tahun hingga 70 tahun, dengan perlindungan hingga 99 tahun. Rider ini bisa dimiliki secara pribadi maupun keluarga hingga maksimal empat tertanggung.

ASURANSI YANG DAPAT DIPERCAYA

Dalam mengedepankan inovasi digital, Astra Life juga terus menjaga kepercayaan nasabah dengan memiliki tingkat likuiditas untuk membayar klaim ke nasabah dengan rasio solvabilitas atau *Risk Based Capital* (RBC) yang sehat. RBC ialah rasio modal perusahaan asuransi berbanding dengan risiko yang dihadapi. OJK sendiri mensyaratkan RBC perusahaan asuransi yang sehat adalah minimal 120%.

Per September 2021, RBC Astra Life berada di posisi 274%, melebihi batas minimal yang disyaratkan OJK yaitu 120%.

IGOTYOURBACKLAWANCOVID

Dalam kondisi pandemi seperti ini, Kamu bisa percayakan kebutuhan proteksi pada kami. Astra Life mewujudkan hal ini melalui komitmen pembayaran klaim terkait COVID-19. Hingga bulan November 2021, Astra Life telah membayarkan klaim lebih dari Rp166 miliar serta memberikan santunan untuk keluarga nasabah *unit link* yang positif COVID-19 sebesar Rp5 juta per nasabah.

Astra Life menyadari pentingnya partisipasi bersama dalam menghadapi pandemi saat ini. Bersama dengan platform kitabisa.com dan didukung partisipasi masyarakat, pada bulan Mei & Juli 2021, **Astra Life berhasil mengumpulkan donasi sebesar Rp329,761,002 yang diberikan dalam bentuk akses dan fasilitas vaksinasi untuk lansia duafa serta pembagian bantuan dalam bentuk sembako. Total penerima manfaat sebanyak 1089 orang.**

Dengan berbagai komitmen ini, Astra Life ingin kamu berani mewujudkan setiap impian tanpa khawatir akan risiko yang bisa terjadi kapan saja. Untuk proteksimu, percayakan pada Astra Life **#iGotYourBack.**

Anda dapat menyampaikan pertanyaan dan pengaduan melalui:

Hello Astra Life Call Center
1500282
Senin - Minggu, 24 jam

E-mail & WhatsApp
hello@astralife.co.id
08952-**1500282**
Senin - Jumat, 08.00 - 16.00 WIB

Website & Social Media
www.astralife.co.id
astralifeID

Surat Menyurat & Walk-In Customer
PT ASURANSI JIWA ASTRA
Pondok Indah Office Tower 3, Lantai 1
Jl. Sultan Iskandar Muda Kav. V - TA
Pondok Indah, Jakarta Selatan 12310

PT ASURANSI JIWA ASTRA terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan