

SIARAN PERS

Untuk diterbitkan segera

Great Eastern Life Indonesia dan Bank OCBC NISP Hadirkan "Legacy Protector"

Jakarta – Legacy Protector, sebuah produk *bancassurance* terbaru, diluncurkan hari ini dengan tujuan untuk memberikan proteksi yang lebih dan aman secara finansial, bukan hanya bagi nasabahnya tapi juga untuk generasi penerus selanjutnya. Produk yang terlahir dari kerjasama strategis antara PT Great Eastern Life Indonesia dan PT Bank OCBC NISP ini akan didistribusikan melalui jaringan kantor cabang Bank OCBC NISP yang tersebar di Indonesia.

"Setelah beroperasi sekian lama di Indonesia, kami memutuskan untuk mereposisi keberadaan kami sebagai spesialis Bancassurance. Hal ini membuat kami fokus pada pengembangan produk dan peningkatan mutu pelayanan khusus untuk kebutuhan Bancassurance," ungkap Clement Lien, Presiden Direktur dan CEO PT Great Eastern Life Indonesia.

Lien menambahkan, "Kami menjadi lebih kreatif ketika kami menjadi spesialis dan fokus pada pengembangan produk yang unik di pasar. Contoh atas hal ini adalah Legacy Protector yang kami perkenalkan ini. Unik karena nasabah akan mendapatkan manfaat lebih jika hidup sehat dan lebih lama. Unik karena kita tidak mengasuransikan diri sendiri, melainkan anak-anak kita bahkan cucu-cucu kita. Produk ini dapat dinikmati oleh 3 sampai 4 generasi ke depan. Produk ini dapat dialihkan pada anak atau cucu kita."

Menggunakan kurs USD, produk ini punya tiga keunggulan utama untuk nasabahnya, yaitu: pendapatan berkesinambungan seumur hidup sampai dengan 2,5% per tahun, polis asuransi yang dapat dialihkan ke generasi selanjutnya, dan, aman secara finansial. Jaminan proteksi yang diberikan sebesar 105% dari nilai premi tunggal yang dibayarkan. Seluruh manfaat ini hadir dalam sebuah paket yang komprehensif dan dapat diperoleh dengan hanya membayarkan premi satu kali saja.

Didukung oleh jaringan kantor cabang Bank OCBC NISP dan jangkauan nasabah yang kuat dan luas, kedua perusahaan yakin kerjasama yang telah terjalin selama ini akan memperkuat komitmen dalam melayani kebutuhan para nasabah dan masyarakat Indonesia pada umumnya. "Kami senang dapat bekerjasama dan akan terus melayani nasabah dan masyarakat dengan lebih baik," kata Lien.

"Kami optimistis dengan hadirnya produk ini. Legacy Protector adalah produk solutif yang tepat untuk menyasar nasabah premium, dan juga pelengkap dari varian produk kami yang beragam dan terus bertambah," sambung Thomas Low, Direktur PT Bank OCBC NISP.

-Selesai-

Boilerplate

About Great Eastern Life

PT Great Eastern Life Indonesia merupakan bagian dari Great Eastern Holdings Limited, grup perusahaan asuransi jiwa tertua dan terbesar di Singapura dan Malaysia. Great Eastern Life saat ini mengelola aset sebesar S\$71 miliar dan melayani lebih dari 4 juta pemegang polis. Hal ini menunjukkan bahwa Great Eastern Life adalah perusahaan yang kuat dan berfokus pengembangan usaha secara jangka panjang.

Great Eastern Life berdiri dan mulai beroperasi di Indonesia sejak tahun 1996. Bagi Great Eastern Life, Indonesia merupakan pilar ketiga setelah Singapura dan Malaysia. Ini artinya semua sumber daya dan fokus perusahaan akan ditujukan untuk mendukung pertumbuhan di Indonesia.

Great Eastern Life menawarkan rangkaian produk asuransi untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan pengembangan kekayaan, perlindungan keluarga, serta perlindungan kesehatan, rencana hari tua dan rencana pendidikan anak.

About Bank OCBC NISP

Bank OCBC NISP didirikan pada tahun 1941. Bank OCBC NISP melayani nasabah melalui 340 jaringan kantor di 61 kota di Indonesia, dilengkapi dengan 758 unit ATM OCBC NISP yang dapat diakses di lebih dari 179.000 jaringan ATM LINK, ATM Bersama, PRIMA, serta sekaligus terhubung dengan lebih dari 900 jaringan ATM OCBC Group di Singapura dan Malaysia.

Untuk informasi lebih lanjut, bisa menghubungi:

Mara Umar

Head of Product & Marketing
PT Great Eastern Life Indonesia
HP : 08159287531
Email : marauemar@greateasternlife.com

Aleta Lengracia Hanafi

Corporate Communication Division Head
Bank OCBC NISP
HP : 08119860068
Email : aleta.hanafi@ocbcnisp.com