



Sequis Qualityling

Edisi Semester I - 2024

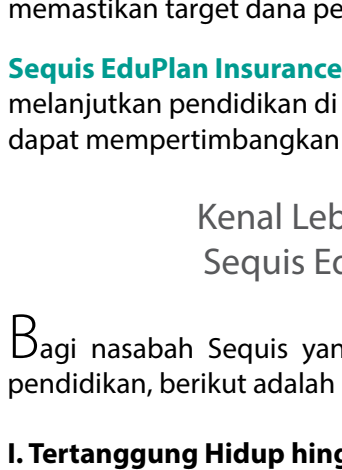
Sequis Product

Apa kata *Financial Planner* Sequis tentang dana pendidikan?

Memبayangkan si kecil nantinya dapat bersekolah, aktif di kegiatan ekstrakurikuler, dan bersama bermain bersama teman-teman sekolahnya tentu membuat kita senang dan bangga. Ayo para orang tua, kita siapkan dana pendidikan agar saatinya tiba bagi anak untuk bersekolah, sudah tersedia dana yang cukup.

Simak tips dari para *financial planner* Sequis mengenai dana pendidikan dan pendapat mereka tentang asuransi pendidikan:

Faculty Head Sequis Quality Empowerment, STAE, Yan Ardianto Handoyo, S.T., AWP, RFP

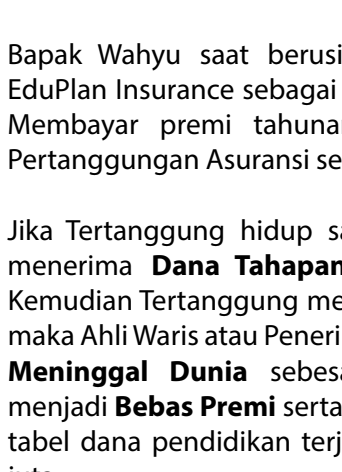


Idealnya, dana pendidikan disiapkan sejak anak lahir. Semakin awal persiapan dilakukan, semakin ringan beban finansial yang harus ditanggung setiap bulan karena jangka waktu investasi yang lebih panjang memungkinkan kontribusi bulanan yang lebih kecil dan manfaat dari efek

bunga majemuk. Setidaknya, sisihkan 10-15% dari penghasilan bulanan ayah dan ibu, sesuaikan persentase dengan kebutuhan pendidikan, jumlah anak, dan finansial keluarga.

Sequis Global EduPlan Insurance bisa menjadi pilihan jika berencana menyekolahkan anak ke luar negeri karena produk ini menyediakan dana dalam mata uang US Dollar.

Faculty Head Sequis Quality Assurance, STAE, Samuji, MPD, CFP, CPC

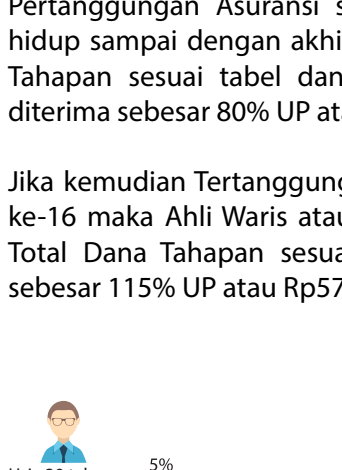


Menyiapkan dana pendidikan prinsipnya semakin cepat disiapkan akan lebih baik. Jika akan menyiapkan dana pendidikan dengan instrumen investasi untuk mengantisipasi inflasi pendidikan, ketahui imbal hasil yang bisa didapat, tetapi pastikan bukan investasi bodong. Anda bisa mempertimbangkan asuransi

pendidikan karena ada perlindungan asuransi jiwa bagi orang tua sebagai Tertanggung.

Sequis EduPlan Insurance bisa jadi pilihan karena premi terjangkau, fleksibel sesuai kebutuhan, dan dana pendidikan akan cair sesuai jadwal yang direncanakan.

Agency Recruitment Senior Manager Sequis, Henry Kurniawan, CBA, RFP, LCPC

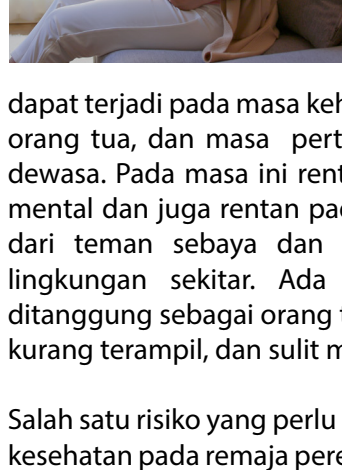


Menyiapkan dana pendidikan dapat diidulahi dengan mencari tahu informasi biaya pendidikan dan disesuaikan dengan perkiraan tingkat inflasinya. Bervariasinya kebutuhan dana pendidikan harus dijawab dengan instrumen yang sesuai, misalnya untuk kebutuhan pendidikan yang tidak bisa lagi ditawar

jumlahnya maka asuransi pendidikan dwiguna (*endowment*) adalah jawabannya karena berisiko sangat rendah dan terdapat perlindungan asuransi jiwa bagi orang tua sebagai Tertanggung sehingga anak dapat tetap bersekolah.

Sequis EduPlan Insurance dapat menjadi pilihan karena ada manfaat meninggal dunia sebesar 100% Uang Pertanggungan (UP) dan tahapan dana pendidikan yang totalnya sampai dengan 200% UP yang diberikan secara terjadwal sebagaimana sudah diatur sebelumnya, sekalipun Tertanggung tutup usia sebelum masa pembayaran berakhir. Selain itu, tentunya total premi yang yang dibayar nasabah lebih kecil dari total manfaat dana pendidikan dan UP yang akan diterima nanti.

Faculty Head Sequis Quality Producer, STAE, Lidya Natalia, S.E., S.Kom., CFP



Jumlah yang dapat disiapkan untuk dana pendidikan adalah sekitar 20% dari total gaji ayah dan ibu setiap bulannya. Asuransi pendidikan bisa menjadi pilihan karena terdapat dana pasti yang akan cair pada waktu-waktu tertentu sesuai ketentuan polis. Dana ini dapat digunakan untuk mendukung keperluan

pendidikan anak. Pada asuransi pendidikan juga terdapat manfaat perlindungan jiwa bagi orang tua sebagai Tertanggung sehingga bila terjadi risiko meninggal dunia selama masa pertanggungan Asuransi, anak tetap dapat melanjutkan jenjang pendidikan. Asuransi merupakan "*forced saving*", tidak seperti tabungan biasa karena dana tidak bisa ditarik setiap saat, untuk memastikan target dana pendidikan bisa tercapai.

Sequis EduPlan Insurance jika berencana bersekolah atau melanjutkan pendidikan di dalam negeri dan jika ke luar negeri dapat mempertimbangkan **Sequis Global EduPlan Insurance**.

Kenal Lebih Dekat dengan Sequis EduPlan Insurance

Bagi nasabah Sequis yang sedang mencari produk asuransi pendidikan, berikut adalah ilustrasi **Sequis EduPlan Insurance**

I. Tertanggung Hidup hingga Masa Akhir Pertanggungan

Bapak Cahyo membeli Sequis EduPlan Insurance pada usia 30 tahun dengan Uang Pertanggungan (UP) sebesar Rp500 juta. Pembayaran premi tahunan, selama 6 tahun dengan Masa Pertanggungan Asuransi untuk Bapak Cahyo sebagai Tertanggung adalah 15 tahun.

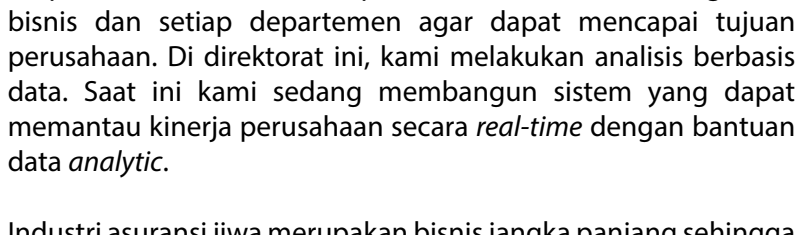
Jika Tertanggung hidup sampai akhir tahun polis ke-3 akan menerima **Dana Tahapan** sebesar 5% UP atau Rp25 juta. Kemudian Tertanggung meninggal dunia pada tahun polis ke-4 maka Ahli Waris atau Penerima Manfaat akan menerima **Manfaat Meninggal Dunia** sebesar 100% UP dan pertanggungan menjadi **Bebas Premi** serta mendapatkan **Dana Tahapan** sesuai tabel dana pendidikan terjadwal sebesar 190% UP atau Rp950 juta.



II. Tertanggung meninggal dunia dalam Masa Pertanggungan Asuransi

Bapak Wahyu saat berusia 30 tahun juga membeli Sequis EduPlan Insurance sebagai Tertanggung dengan UP Rp500 juta. Membayar premi tahunan selama 6 tahun dengan Masa Pertanggungan Asuransi selama 15 tahun.

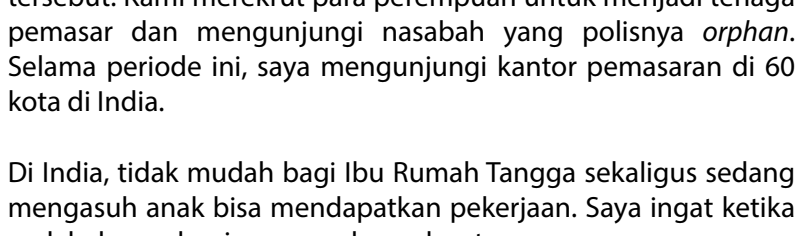
Jika Tertanggung hidup sampai akhir tahun polis ke-3 akan menerima **Dana Tahapan** sebesar 5% UP atau Rp25 juta. Kemudian Tertanggung meninggal dunia pada tahun polis ke-4 maka Ahli Waris atau Penerima Manfaat akan menerima **Manfaat Meninggal Dunia** sebesar 100% UP dan pertanggungan menjadi **Bebas Premi** serta mendapatkan **Dana Tahapan** sesuai tabel dana pendidikan terjadwal sebesar 190% UP atau Rp950 juta.



III. Tertanggung meninggal setelah Masa Pertanggungan Asuransi

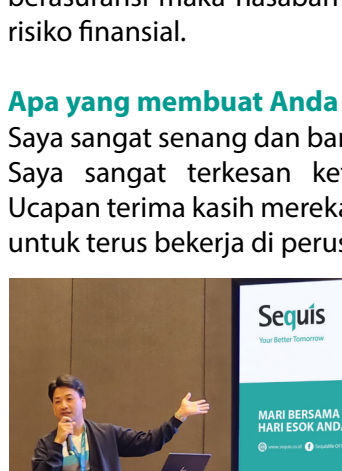
Bapak Andi saat berusia 30 tahun membeli Sequis EduPlan Insurance sebagai Tertanggung dengan UP Rp500 juta. Ia membayar premi secara tahunan selama 6 tahun dengan Masa Pertanggungan Asuransi selama 15 tahun. Jika Tertanggung hidup sampai dengan akhir tahun polis ke-15 maka Total Dana Tahapan sesuai tabel dana pendidikan terjadwal yang akan diterima sebesar 80% UP atau Rp400 juta.

Jika kemudian Tertanggung meninggal dunia pada tahun polis ke-16 maka Ahli Waris atau Penerima Manfaat akan menerima Total Dana Tahapan sesuai tabel dana pendidikan terjadwal sebesar 115% UP atau Rp575 juta.



Sequis Insurance Tips

Perkawinan usia Anak Berbahaya bagi Ibu & Anak



Perkawinan usia anak pada masa modern masih saja terjadi. Realitas ini kerap dihadapi anak perempuan berpendidikan rendah dan dari keluarga kurang mampu.

Perkawinan usia anak banyak mengandung risiko pada semua aspek kehidupan yang dapat terjadi pada masa kehamilan ibu, masa ibu belajar menjadi orang tua, dan masa pertumbuhan anak menjadi remaja dan dewasa. Pada masa ini rentan mengalami gangguan kesehatan mental dan juga rentan pada risiko sosial, seperti perundungan dari teman sebaya dan stigma buruk dan dikucilkan dari lingkungan sekitar. Ada juga risiko ekonomi yang harus ditanggung sebagai orang tua muda sebab harus putus sekolah, kurang terampil, dan sulit mendapat pekerjaan.

Salah satu risiko yang perlu mendapatkan perhatian adalah risiko kesehatan pada remaja perempuan karena secara anatomi tubuh remaja perempuan belum siap untuk proses mengandung dan melahirkan. Meski sudah memasuki masa pubertas, yakni mendapatkan haid, bukan berarti dapat melakukan hubungan dewasa secara biologis dan mental. Jika dipaksa hamil dapat terjadi risiko persalinan caesar dan komplikasi pada pascapersalinan.

"Hubungan seksual tanpa pengetahuan dasar kesehatan reproduksi dapat menyebabkan risiko penyakit menular seksual, komplikasi rusaknya organ kewanitaan hingga kanker leher rahim. Sebuah riset menunjukkan bahwa beberapa perempuan hamil usia muda menderita kekurangan gizi, kebutuhan nutrisi yang tidak tercukupi meningkatkan risiko terjadinya kematian janin, janin terlahir prematur, janin mengalami gangguan pertumbuhan, berat badan lahir rendah dan stunting (tubuh kecil dan pendek serta ukuran otak kecil). Bahkan komplikasi jangka panjang, seperti komplikasi jantung hingga kerusakan otak," sebut **Medical Underwriter Sequis dr Debora Aloina Ita Tarigan**.

Keterbatasan pengetahuan kesehatan dan keterbatasan finansial juga sering membuat para remaja perempuan yang hamil pada usia muda tidak melakukan pemeriksaan kehamilan berkala. Akibatnya, sering terjadi risiko komplikasi maternal seperti tekanan darah tinggi, kehamilan ektopik, pendarahan hingga risiko kematian.

Memperingati **Hari Anak Nasional tahun 2024**, mari tingkatkan kepedulian bahaya perkawinan usia anak di lingkungan kita karena anak seharusnya mendapatkan hak untuk bertumbuh, bermain, gizi yang layak, dan hak lainnya sebagai anak yang diatur dalam Undang-Undang Nomor 35 Tahun 2014.

Para perempuan Indonesia juga sebaiknya melengkapi diri dengan asuransi kesehatan untuk mengantisipasi kerugian finansial jika terjadi risiko komplikasi kehamilan dan kelainan pada janin.

Sequis Figure

Yasunori Mukogawa

Semangat dan Optimis Mengembangkan Corporate Strategy, Data Analytic, dan Compliance Sequis



Nippon Life, perusahaan asuransi asal Jepang yang telah berusia 135 tahun adalah mitra strategis Sequis. Perwakilan Nippon Life di Indonesia saat ini adalah Sequis Compliance Director Yasunori Mukogawa. Ia akrab disapa dengan Mukogawa. Bergabung bersama keluarga besar Sequis pada tahun 2023. Saat ini, ia memimpin Departemen Corporate Strategy, Data Analytic, dan Compliance.

Mukogawa memiliki banyak pengalaman di industri asuransi sejak tahun 2003. Perjalanan karirnya di Nippon Life tidak hanya terbatas di Jepang, ia telah berkiprah di sejumlah negara, seperti Thailand, Singapura, dan India.

Simak wawancara kami dengan Mukogawa yang sangat inspiratif di balik kiprahnya di dunia asuransi.

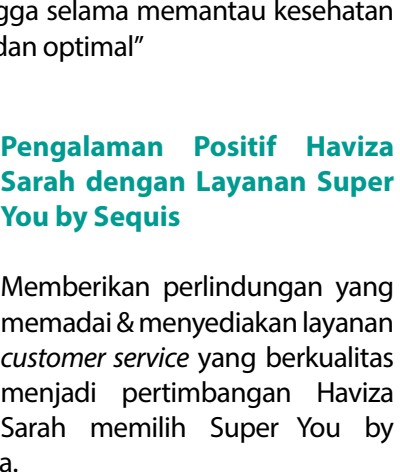
Tugas dan tanggung jawab utama Direktorat yang Anda pimpin saat ini?

Saya bertanggung jawab atas beberapa area, yakni *corporate strategy*, *data analytic*, dan *compliance* (kepatuhan) yang berperan menentukan arah perusahaan dan mendukung divisi bisnis dan setiap departemen agar dapat mencapai tujuan perusahaan. Di direktorat ini, kami melakukan analisis berbasis data. Saat ini kami sedang membangun sistem yang dapat memantau kinerja perusahaan secara *real-time* dengan bantuan *data analytic*.

Industri asuransi jiwa merupakan bisnis jangka panjang sehingga ada rencana yang dibuat demi memastikan kelangsungan perusahaan dalam jangka panjang. Untuk itu, kami membuat rencana strategi dengan kehati-hatian. *Corporate Strategy* juga akan memberikan dukungan penuh kepada semua pemangku kepentingan agar dapat bersama-sama mencapai tujuan.

Pengalaman berkesan Anda?

Pada tahun 2007, Saya pernah ditugaskan di India selama empat tahun. Saya bertanggung jawab atas perencanaan dan pelaksanaan penjualan. Saat itu, tantangan yang kami hadapi adalah banyaknya nasabah *orphan* dan persistensi polis yang rendah. Kami mengadopsi pengetahuan dari Nippon Life dengan mendirikan *fixed salary channel* pertama di India yang disebut "*Face to Face Channel*". Saya sebagai Co-Head di kanal tersebut. Kami merekrut para perempuan untuk menjadi tenaga pemasar dan mengunjungi nasabah yang polisnya *orphan*. Selama periode ini, saya mengunjungi kantor pemasaran di 60 kota di India.

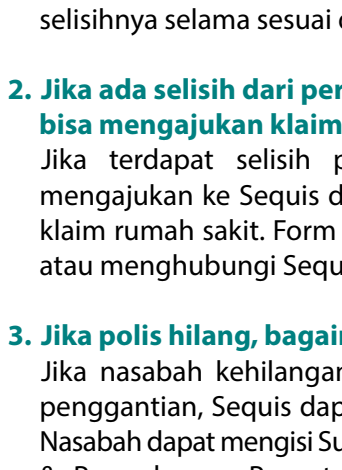


Di India, tidak mudah bagi Ibu Rumah Tangga sekaligus sedang mengasuh anak bisa mendapatkan pekerjaan. Saya ingat ketika melakukan kunjungan, banyak tenaga pemasar yang mengucapkan terima kasih karena adanya *channel* ini telah membuka kesempatan bagi para perempuan bisa bekerja dengan sebaik-baiknya. Tidak hanya dari para Ibu yang sudah mendapatkan kesempatan bekerja menjadi tenaga pemasar. Saat saya mendampingi para tenaga pemasar, ucapan terima kasih berkali-kali disampaikan oleh para nasabah yang polisnya telah *orphan* selama bertahun-tahun. Para nasabah tersebut senang atas dedikasi dan layanan dari tenaga pemasar.

Pengalaman ini menyadarkan saya bahwa asuransi sangat berperan meningkatkan taraf hidup masyarakat. Dengan berasuransi maka nasabah akan merasa tenang dan aman dari risiko finansial.

Apa yang membuat Anda senang bekerja di dunia asuransi?

Saya sangat senang dan bangga bekerja di industri asuransi jiwa. Saya sangat terkesan ketika berinteraksi dengan nasabah. Ucapan terima kasih mereka sangat berarti dan menjadi motivasi untuk terus bekerja di perusahaan asuransi jiwa.



Filosofi hidup yang Anda pegang dalam bekerja dan sehari-hari?

Saya sangat menyukai kata "度々生情". Ini adalah kata dalam bahasa Jepang yang berarti "Semakin sering bertemu dengan orang akan semakin terasa seperti keluarga dan semakin dalam hubungan tersebut". Saya belajar kata ini dari seorang perwakilan tenaga pemasar senior di Nippon Life.

Ketika saya menjual asuransi kumpulan dan memimpin *face to face channel* di India, saya menjadikan kata ini sebagai pedoman dan berusaha untuk bertemu dengan sebanyak mungkin nasabah. Banyak orang Jepang secara alami terlihat pemalu. Namun, jika mencoba menjalani hidup dengan filosofi ini maka semakin sering bertemu dengan orang akan semakin terasa seperti keluarga. Semakin dekat Anda dengan mereka, Anda pun akan merasa lebih nyaman. Kata ini menjadi filosofi saya dalam pekerjaan maupun kehidupan pribadi.

Hal menarik tentang Indonesia?

Pada tahun 2011 dan 2012, saya bekerja di Singapura dan melakukan perjalanan bisnis ke Jakarta sekali sebulan. Sudah lebih dari 10 tahun sejak saat itu, tetapi saya tetap mencintai Indonesia.

Saya selalu kagum dengan keberagaman Indonesia, seperti budaya, masyarakat, dan makanan. Saya sangat menyukai makanan Indonesia, asal tidak pedas. Makanan favorit saya adalah mie ayam, terutama yang disajikan dengan gaya mencelupkan mie ke dalam kuah sup ayam yang kental. Saya juga senang di Indonesia karena mudah menemukan makanan dari berbagai negara.

Indonesia juga memiliki banyak pantai yang indah dan menarik. Saya berencana membawa keluarga saya yang ada di Jepang untuk berlibur ke Bali.

Kegiatan yang Anda lakukan di Indonesia saat waktu luang atau hari libur?

Saat akhir pekan, saya sering bermain golf. Sejak saya datang ke Indonesia, saya mampu memperbarui skor terbaik bermain golf. Di Indonesia, ada banyak klien korporat Jepang untuk bisnis Grup Sequis Life dan distributor *bancassurance* Jepang untuk Sequis Life. Banyak juga ekspatriat Jepang di Indonesia. Dengan bermain golf, saya bisa membangun hubungan yang baik dengan mereka. Jika Anda tertarik dengan golf, mari kita bermain bersama.

Sequis Claim

Pembayaran Klaim & Manfaat untuk Nasabah Sequis

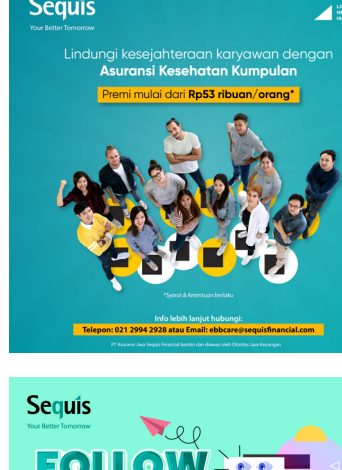
Sequis telah melakukan pembayaran klaim & manfaat sebagai bukti komitmen kepada para nasabah.

Klaim & Manfaat	Sequis Life	Sequis Financial
Per 30 Juni 2024	Rp765,185 miliar	Rp52,434 miliar

Data pembayaran klaim dan manfaat dibayar dapat dilihat di [sequis.id](#) pada bagian laporan perusahaan

Testimoni

Manfaat Asuransi Kesehatan & Penyakit Kritis bagi Nasabah Super You by Sequis



Perlindungan Super Care Protection untuk Keluarga Hanif Arhan

Hanif Arhan, nasabah Super You by Sequis berbagi pengalaman bagaimana asuransi kesehatan memberikan perlindungan bagi keluarganya.

"Sebagai orang tua, perlindungan kesehatan bagi ketiga anak kami menjadi prioritas. Keluarga kami memilih **Super Care Protection** dari Super You by Sequis karena memberinya mudah dan harga terjangkau. Memiliki **Super Care Protection** untuk berjaga-jaga karena biaya rumah sakit tidak dapat ditaksir dan kami khawatir dapat mengurangi kelangsungan finansial keluarga. Sekarang, ketiga anak kami sudah dilindungi asuransi kesehatan yang manfaatnya banyak dan preminya murah membuat saya merasa tenang dan bisa fokus bekerja. Klaim DBD anak kami dengan nilai sekitar Rp22 juta ditanggung oleh Super You"

Fajar Rahardjo Bersyukur Berhasil Jalani Perawatan Jantung

Penyakit jantung bisa membuat rasa cemas berkepanjangan dan dapat mengganggu kualitas hidup karena serangannya dapat mendadak, biaya pengobatan tinggi, dan dapat menyebabkan kematian. Hal ini juga dihadapi oleh Fajar Rahardjo, penyintas penyakit jantung.

"Saya bersyukur sudah memiliki asuransi kesehatan **Super Well Protection** dari Super You by Sequis yang membuat saya merasa tenang karena produk asuransi ini murah, tetapi menyediakan manfaat pertanggungan untuk 10 penyakit kritis, termasuk penyakit jantung dan sudah mencakup biaya konsultasi dan tes diagnostik hingga lima tahun setelah sembuh. Ketika harus menjalani pengobatan bedah jantung yang membutuhkan dana sekitar Rp112 juta, saya merasa tenang dan tidak khawatir soal biaya pengobatan. Termasuk saat menjalani proses pemulihan saya bisa fokus karena Super Well Protection tidak ada batasan hari dan ditanggung sesuai tagihan sehingga selama memantau kesehatan dapat saya jalani dengan mudah dan optimal"

Pengalaman Haviza Sarah dengan Layanan Super You by Sequis

Memberikan perlindungan yang memadai & menyediakan layanan *customer service* yang berkualitas menjadi pertimbangan Haviza Sarah memilih Super You by Sequis sebagai asuransi pribadinya.

"Sejak awal bertanya mengenai produk ini, kesan baik saya dapatkan dari *customer service* Super You. Saya mendapatkan informasi lengkap mengenai produk hingga pengajuan klaim. Jadi, walau asuransi di Super You dibeli secara online, tetapi tetap menyediakan layanan *customer service* jika kita ingin bertanya langsung sehingga saya memutuskan untuk memiliki **Super Well Protection**. Tidak hanya saat membeli, saat mengajukan klaim pun saya sangat terbantu. Proses klaim berjalan lancar, mudah dan cepat sesuai *cashless* dengan Super Card dari Super You"

Sequis FAQ

Jika nasabah membutuhkan layanan nasabah dapat menghubungi Sequis Care pada Senin-Jumat, pukul 08.15-17.00 WIB di (62-21) 2994 2929 atau *e-mail* ke [care@sequislife.com](#) dan bagi nasabah Sequis Financial dapat *e-mail* ke [care@sequisfinancial.com](#). Dapat juga melalui IG [@sequisofficial](#).

1. Apakah bisa *double claim* jika sudah *discover BPJS*?

Nasabah tidak dapat mengajukan *double claim* jika sudah *discover* oleh BPJS Kesehatan sesuai tagihan. Jika ada selisihnya atau apabila BPJS tidak meng-cover rawat jalan *post rawat inap* (tidak ditanggung oleh BPJS) maka Sequis akan membayarkan selisihnya selama sesuai dengan ketentuan polis.

2. Jika ada selisih dari pertanggungan BPJS apakah nasabah bisa mengajukan klaim ke Sequis?

Jika terdapat selisih pembayaran maka nasabah dapat mengajukan ke Sequis dengan cara mengisi form pengajuan klaim rumah sakit. Form ini dapat Anda unduh di [sequis.co.id](#) atau menghubungi Sequis Care.

3. Jika polis hilang, bagaimana mengurus pengantiannya?

Jika nasabah kehilangan buku polis dan akan mengajukan penggantian, Sequis dapat membuat duplikat buku polis. Nasabah dapat mengisi Surat Pernyataan Kehilangan/Kerusakan & Permohonan Pencetakan Ulang Buku Polis yang dapat diunduh di [Sequis.co.id](#). Lengkapi dengan fc KTP dan biaya administrasi Rp60 ribu dan ajukan ke *service center* atau kantor pemasaran Sequis terdekat dari tempat Anda.

4. Jika memerlukan rawat inap dan rumah sakit bukan rekanan Sequis, apakah dapat *discover* oleh Sequis?

Jika Tertanggung memerlukan rawat inap dan perawatan di rumah sakit yang bukan rekanan Sequis, tetap dapat *discover* oleh Sequis dengan sistem *reimbursement* (nasabah mengajukan penggantian biaya pengobatan setelah proses rawat inap selesai).

Saat pengajuan klaim *reimbursement*, lampirkan formulir klaim rawat inap yang dapat diunduh di [sequis.co.id](#). Sertakan juga dokumen Surat Keterangan Dokter Rawat Inap atau resume medis, Kuitansi asli dan rincian detail kuitansi, fotokopi hasil pemeriksaan penunjang laboratorium jika ada, surat kuasa pada medis bermaterai 10 ribu serta dokumen identitas Anda dan fc buku tabungan halaman pertama.

Sequis Inside

Sequis 40 Tahun Perayaan Melindungi Indonesia

Sequis Resmikan Kantor Pemasaran Baru di Pekanbaru

Sequis Resmikan Kantor Pemasaran Baru di Medan

Sequis Financial Kolaborasi Bancassurance dengan Bank ICBC

NgoFI Keluar Ngobrol Finansial Keluarga Sequis

Sequis AM Kerja Sama dengan Platform Investasi Online Ayoyest

Baca Selengkapnya

Sequis Insurance Terminology

Manfaat Meninggal

Manfaat meninggal adalah manfaat asuransi yang akan diterima oleh Ahli Waris atau Penerima Manfaat jika Tertanggung meninggal dunia dalam Masa Pertanggungan Asuransi.

Pada Sequis EduPlan Insurance, jika Tertanggung meninggal dunia dalam Masa Pertanggungan Asuransi maka akan dibayarkan manfaat meninggal dunia sebesar 100% Uang Pertanggungan (UP) dan Dana Pendidikan Terjadwal akan tetap dibayarkan.

Manfaat Dana Pendidikan

Manfaat Dana Pendidikan merupakan manfaat yang akan diterima Tertanggung dan/atau Ahli Waris secara terjadwal sesuai dengan nilai yang tercantum dalam Tabel Dana Pendidikan Terjadwal.

Pada Sequis EduPlan Insurance, manfaat dana pendidikan akan dibayarkan sesuai Tabel Dana Pendidikan Terjadwal selama polis masih aktif (*inforce*).

Tabel Dana Pendidikan Terjadwal

Tabel yang berisi jadwal pembayaran dan besaran Manfaat Tunai (% UP) yang akan dibayarkan selama polis masih aktif (*inforce*).

Pada Sequis EduPlan Insurance terdapat 3 pilihan dana pendidikan terjadwal sesuai Masa Pertanggungan Asuransi, yakni 10-14 tahun sebesar 185% UP, 15-16 tahun sebesar 195% UP, dan 17-18 tahun sebesar 200% UP.

Sequis Info

