

# Sequis Kontak

## Sequis Care

Sequis Care dapat dihubungi setiap hari kerja pukul 08.15 – 17.00 WIB  
Telp. (021) – 2994 2929

## National Service Center

NSC beroperasi setiap hari kerja, Senin – Jumat, pukul 08.15 – 17.00 WIB

Sequis Center Lt. Dasar  
Jl Jend. Sudirman No. 71  
Jakarta 12190  
T: (021) 2994 2929  
F: (021) 522 3260  
E: care@sequislife.com

## Regional Service Center

RSC beroperasi setiap hari kerja, Senin – Kamis pukul 08.15 – 17.00 WIB  
Jumat, pukul 08.15 – 16.15 WIB  
Sabtu, pukul 08.00 – 12.00 waktu setempat

## Regional Service Center Surabaya

Gedung Intiland Tower Lt. 1  
Jl. Panglima Sudirman 101-103 Surabaya  
60271  
T: (031) 54700 48  
F: (031) 54700 49  
E: care.sby@sequislife.com

## Regional Service Center Medan

Gedung URO/Gedung Citibank Lt. 3  
Jl. Imam Bonjol No. 23 Medan 20151  
T: (061) 450 1580  
F: (061) 450 1590  
E: care.mdn@sequislife.com

## Regional Service Center Bandung

Jl. Sukajadi No 166 Bandung 40162  
T: (022) 42000 18  
F: (022) 42000 17  
E: care.bdg@sequislife.com

## Regional Service Center Denpasar

Gedung Indovision Lt. 1  
Jl. Diponegoro 109 Denpasar 80114  
T: (0361) 842 3531  
F: (0361) 842 3532  
E: rscdnp@sequislife.com

## Regional Service Center Jakarta ) \*

Gedung Noble House  
Jl. Lingkar Mega Kuningan Kav E 4.2 No. 2  
Jakarta Selatan

### Note:

Kantor RSC Jakarta telah berpindah dari Gedung Sequis Plaza ke Gedung Noble House yang saat ini masih dalam tahap penyelesaian. Untuk sementara layanan nasabah dialihkan ke National Service Center (NSC) di Gedung Sequis Center Lt. Dasar Jl. Jend. Sudirman No.71 atau dapat menghubungi Sequis Care 021-2994 2929 atau melalui email ke care@sequislife.com

Buletin Nasabah Sequislife  
Terbit Setiap 6 Bulan

# Qualityling

Edisi 1 | 2015

Sequis Financial  
Adakan *Client Gathering*  
Bersama BPJS

50 Kaki Palsu dari  
Sequislife Meriahkan  
Hari Jadi Kota Sukabumi ke-69

*Insurance Day 2014,*  
"Generasi Cerdas Berasuransi"

Cerdas Memilih Asuransi *Critical Illness*

Peluncuran  
Budaya Pelayanan "Care"  
& Tagline Pelayanan "We Care"

Tim Redaksi : Stephanie Gondokusumo | Linda Riana | Ineke Novianty S.

PT A.J. Sequis Life | Sequis Center, Lt. 6 | Jl. Jend. Sudirman No. 71, Jakarta 12190, Indonesia  
Ph. +62 21 5223 123 | Fax. +62 21 521 3579 | www.sequislife.com

- 2 50 Kaki Palsu dari Sequislife Memeriahkan Hari Jadi Kota Sukabumi ke-69.  
Sequislife Memeriahkan Hari Internasional Disabilitas



## Info Media Sosial

- 4 Sequislife Dorong Anak Muda untuk Berwirausaha
- 6 Yuk, Like dan Follow Media Sosial Sequislife

## Sequis Event

- 6 Peluncuran Budaya Pelayanan "Care" & Tagline Pelayanan "We Care"
- 7 Sequis Care; Nama Baru untuk Call Center Sequislife
- 8 Berbagi Kasih Kepada Yayasan Sinar Pelangi  
Sequis Financial Adakan Client Gathering Bersama BPJS
- 9 Insurance Day 2014, "Generasi Cerdas Berasuransi"
- 10 Sequislife Digital Marketing Competition

## Product Review

- 11 QSmart Life Hadir untuk Nasabah Sequislife

## DariKami

Kami senang dapat bertemu Anda kembali. Kami juga berharap dapat menyajikan berbagai informasi menarik dari Sequislife melalui buletin Quality Ling ini.

Masih dengan suasana semangat tahun baru, walaupun perayaannya telah lewat, tapi bagi Anda yang optimis dan percaya bahwa ada hari esok yang lebih baik, tentunya akan terus memperbaharui semangat seiring dengan berjalannya hari dan bulan yang akan terus berlalu.

Melalui Quality Ling, kami sajikan informasi seputar kegiatan Sequislife, produk dan layanan serta tips seputar investasi, pendidikan dan kesehatan untuk menemani semangat Anda mencapai hari esok yang lebih baik.

Mengutip kata bijak dari Vince Lombardi *"The price of success is hard work, dedication to the job at hand, and the determination that whether we win or lose, we have applied the best of ourselves to the task at hand"*, kami doakan semoga di tahun ini, Anda semua dapat mencapai impian yang tertunda di tahun sebelumnya.

**Sequislife – For A Better Tomorrow**

## Leadership Tips

- 13 *The Morning Briefing*

## Sequis Health

- 14 Waspada! Bakteri pada Gadget

## Sequis Education

- 15 Cerdas Memilih Asuransi *Critical Illness*

## Sequis Investment

- 16 Teliti Membaca Polis Asuransi
- 17 Ask Mr. Sequis

## Sequis Info

- 18 Cara Membayar Asuransi
- 19 Kemudahan Menggunakan *Cashless*

## Letter from President Director



Nasabah Sequislife yang terhormat,  
Dengan gembira kami sampaikan bahwa Sequislife telah melakukan kemitraan strategis dengan Nippon Life Insurance Company ("Nippon Life") melalui mekanisme penerbitan saham baru sehingga Nippon Life memiliki kepemilikan saham sebesar 20% (dua puluh persen) di Sequislife. Kemitraan strategis ini telah mendapatkan persetujuan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sesuai dengan Surat Keputusan No. S-71/NB.1/2014 tertanggal 23 September 2014.

Nippon Life didirikan pada tahun 1889, dan merupakan salah satu perusahaan asuransi jiwa terbesar di Jepang dengan total aset lebih dari JP¥ 57,306 miliar atau setara dengan USD 545,04 Miliar per 31 Desember 2013. Nippon Life menyediakan berbagai produk asuransi seperti asuransi individu dan asuransi kumpulan serta produk tunjangan hari tua melalui berbagai saluran distribusi yang beroperasi di Jepang beserta perusahaan asosiasi di Amerika Utara, Eropa dan Asia. Kami berbagi filosofi dan komitmen yang sama – khususnya fokus kepada pelayanan nasabah, pengembangan Sumber Daya Manusia, visi dan misi jangka panjang.

Kemitraan ini bukan hanya akan memperkuat posisi bisnis dan kemampuan distribusi kami di Indonesia, tetapi juga memberi kemampuan kepada kedua perusahaan untuk saling berbagi pengetahuan mengenai praktek bisnis asuransi yang terbaik.

Kemitraan strategis ini tidak merubah nama dan logo Sequislife serta kontrak polis Anda akan tetap berlaku sesuai yang telah disepakati.

Terima kasih untuk kepercayaan dan dukungan para nasabah selama ini yang telah menjadikan Sequislife pemimpin di industri asuransi jiwa di Indonesia. Kami berkomitmen untuk selalu memberikan pelayanan yang terbaik dan berkesinambungan.

Apabila Anda memiliki pertanyaan lebih lanjut, silakan menghubungi Pusat Layanan Nasabah kami di (021) 2994 2929, fax di (021) 522 3260 setiap hari kerja Senin-Jumat pukul 08.15 WIB - 17.00 WIB atau melalui e-mail: [care@sequislife.com](mailto:care@sequislife.com)

Salam hangat,

**Tatang Widjaja,**  
President Director and CEO Sequislife and Sequis Group

**50 Kaki Palsu dari Sequislife Meriahkan Hari Jadi Kota Sukabumi ke-69**

Pada 1 Oktober 2014, Sequislife ikut berpartisipasi memeriahkan hari jadi Kabupaten Sukabumi ke-69, dengan memberikan bantuan 50 kaki palsu bagi warga yang membutuhkan melalui **Yayasan Peduli Tuna Daksa (YPTD)**. Penyerahan bantuan dilakukan oleh **M.Syaid, Supervisor YPTD** yang melakukan pengukuran dan pemasangan langsung 50 kaki palsu.



Acara digelar di gedung DPRD Kabupaten Sukabumi, dihadiri oleh **Drs. H. Sukmawijaya, MM, Bupati Kabupaten Sukabumi**, dan **Drs. Nasihuddin, MM, Kepala Dinas Sosial Kabupaten Sukabumi** serta **Denny Ludiana, Kepala Bidang Rehabilitasi & Pembinaan Sosial Dinas Sosial Kabupaten Sukabumi**.



**Sequislife Meriahkan Hari Internasional Disabilitas**



Sequislife, melalui Yayasan Peduli Tuna Daksa (YPTD) telah sukses melaksanakan *Corporate Social Responsibility (CSR) "From Disable To The Able"* di tahun 2013 dan 2014 dengan menyalurkan 2.000 kaki palsu kepada yang membutuhkan di berbagai daerah seperti Aceh, Bandung, Balikpapan, Bogor, Cianjur, Cirebon, Madura, Jakarta, Malang, Palembang, Tangerang, Sukabumi, Solo, Yogyakarta dan berbagai kota lainnya di tanah air.

Melalui momentum Hari Internasional Disabilitas, sekaligus memperbaharui komitmen untuk melaksanakan program bantuan 1.000 kaki palsu di tahun 2015 maka pada 6 Desember 2014, Sequislife mengajak penerima kaki palsu yang berada di wilayah Bandung dan sekitarnya melakukan jalan sehat di sekitar **Regional Service Center (RSC) Bandung**.



"Kami memilih Bandung karena Jawa Barat merupakan wilayah penerima kaki palsu terbanyak yaitu 50%, selain itu Sequislife juga memiliki kantor layanan nasabah yaitu RSC Bandung yang diresmikan pada 14 Februari 2014" ujar **Yeoh Ah Thoo, Director & Chief Operating Officer Sequislife**.

**Stephanie Gondokusumo, Head of Department Corporate Branding, Marketing & Communication Sequislife** yang turut hadir dalam kegiatan ini mengatakan, kami juga mengajak penerima kaki palsu bergembira melalui panggung hiburan yang disediakan di area RSC Bandung. "Hiburan adalah kebutuhan jiwa, jika kita merasa terhibur dan senang, pikiran akan lebih positif, untuk itu kami sajikan hiburan musik dan berbagai hadiah. Selain itu Sequislife juga menggandeng Rumah Solusi untuk cek kesehatan gratis seperti tensi darah, gula darah dan kolesterol.

Tips kaki palsu diberikan oleh dr. Dikki Pramulya,



menurutnya, prostesa/kaki palsu harus selalu dibersihkan, misalnya dengan menggunakan spon/silikon.



Dalam acara ini, hadir pula **Wakil Bupati Cianjur dr. H. Suranto, MM**, "Ini merupakan kegiatan yang mulia, banyak warga kami yang kehilangan kaki kemudian terbantu meraih cita-citanya lagi, kami berharap kegiatan serupa dapat menyentuh banyak orang yang membutuhkan" ujarnya.

## Info Media Sosial

# Sequislife Dorong Anak Muda untuk Berwirausaha



Merayakan Hari Asuransi 2014, Sequislife mengadakan media sosial *gathering* bagi *fans* dan *follower* media sosial milik Sequislife dengan topik **"Be an Entrepreneur Since Young, Better Choice for A Better Tomorrow"** pada 17 Oktober 2014 di salah satu restoran di Jakarta, untuk memberikan edukasi wirausaha dan investasi unit link kepada pelaku dan calon wirausaha muda Indonesia.



**Stephanie Gondokusumo, Head of Department Corporate Branding, Marketing & Communication Sequislife** mengatakan Sequislife ingin memfasilitasi *fans* Sequislife OFFICIAL dan *follower* @Sequislife untuk menggali kesenangan dan kemampuan untuk mengembangkan diri sebagai modal meraih hari esok yang lebih baik, salah satu cara yang bisa dilakukan adalah belajar menjadi seorang *entrepreneur*.

Edukasi dikemas dalam bentuk diskusi ringan, menghadirkan pelaku bisnis muda yaitu **Refaldo, S.T., founder Debak Fan Cafe**, **M. Ali Akbar Taufani, founder Rumah Denim & Jeans Comic** dan **Hermas Puspito, CEO PT Ednovate Indonesia**. Ketiga pembicara

menjelaskan bahwa membangun bisnis diperlukan beberapa fundamental, mulai dari memahami *market*, lalu didukung oleh mental dan *action* yang tidak mudah menyerah, ditambah infrastruktur dan ide yang benar serta cara menawarkan yang tepat.

Anak muda saat ini tidak sedikit yang memilih jalur wirausaha sebagai pilihan masa depan, namun berbisnis tidak hanya mengenai modal dan keuntungan tapi juga ada risiko yang harus diperhitungkan. Untuk itu, Sequislife melakukan edukasi Unit Link yang dapat dimanfaatkan oleh pelaku wirausaha. Unit Link bisa menjadi salah satu alternatif berinvestasi bagi pelaku wirausaha karena mampu memberikan hasil investasi maksimal sekaligus perlindungan individu. Edukasi Unit Link ini dikemas dalam sesi *insurance corner* oleh **Fourrita Indah, Head of Faculty Sequis Training Academy of Excellence (STAE) Sequislife**.

*Gathering* sosial media ini merupakan kali kedua dilaksanakan oleh Sequislife. Sebelumnya Sequislife juga mengundang *fans* dan *follower*-nya di acara buka puasa bersama dengan topik *Healthy Lifestyle: Organic Food, for A Better Tomorrow*.

Sampai berjumpa pada *gathering* sosial media Sequislife berikutnya dengan topik menarik lainnya. Terus ikuti *timeline* media sosial Sequislife dan dapatkan berbagai informasi dan tips.



## Yuk, Like dan Follow Sosmed Sequislife



Saat ini, 'akun sosmed' telah menjadi sesuatu yang 'wajib dimiliki' bagi banyak orang. Penggunaannya pun semakin luas, bukan saja sekadar berbagi status, foto dan video pribadi namun menjadi alat pemasar yang efektif. Bagi pelaku bisnis, media sosial tidak hanya digunakan untuk meningkatkan *awareness*, namun efektif untuk mendekatkan diri dengan pelanggan maupun calon pelanggan. Bayangkan saja untuk Facebook, jumlah akun di Indonesia mencapai lebih dari 69 juta akun. Tentunya ini merupakan tantangan dan peluang besar bagi dunia bisnis.

Sequislife, telah memiliki akun media sosial sejak awal 2012 dan telah menembus angka lebih dari 12 ribu *fans* untuk *Fan Page* Sequislife OFFICIAL, dan lebih dari 8 ribu *follower* untuk Twitter @Sequislife. Melalui akun media sosialnya, Sequislife memberikan edukasi kepada *fans* dan *follower*-nya mengenai informasi produk, layanan maupun aktivitas korporasi, juga berbagai tips seputar investasi, pendidikan dan kesehatan.

Agar lebih menjalin kedekatan dengan *fans* dan *follower*, sepanjang tahun 2014, Sequislife mengadakan berbagai kuis menarik seperti #MudikSehat, #SumpahPemuda, #SequisHarilbu, #SehatAlaSequis, #AnakIndonesia, #LoveSequislife, #BatikSequis, #HariPahlawan, #HariGuru, #FromDisableToTheAble, #QuisSequislife, #Sequis2015 serta kuis foto *selfie* dengan buku polis #AsuransikuSequislife untuk nasabah Sequislife.

Diharapkan media sosial Sequislife dapat terus menjadi *platform* yang efektif untuk berkomunikasi dengan nasabah, dan calon nasabah untuk mengetahui produk dan layanan Sequislife serta sebagai salah satu media yang dapat dimanfaatkan masyarakat untuk mengetahui tips seputar investasi, pendidikan dan kesehatan.

Yuk, *like Fan Page* Sequislife OFFICIAL dan *follow* akun Twitter @Sequislife!

## ▲ Sequis Event

### Peluncuran Budaya Pelayanan "Care" & Tagline Pelayanan "We Care"

Layanan pelanggan yang baik adalah elemen pendukung citra perusahaan. Layanan pelanggan yang baik juga berpengaruh pada peningkatan loyalitas pelanggan, dan mendukung penjualan.

# Sequis "We Care"

Adapun CARE memiliki 4 filosofi yang diambil dari empat kata yaitu yaitu **Caring** yang berarti peduli pada para pemegang polis yang memerlukan bantuan, **Assurance**, yaitu kepastian dalam



Sequislife yang semakin diperhitungkan di industri asuransi jiwa di Indonesia juga terus berbenah meningkatkan layanannya untuk konsumen. Sabtu, 24 Januari 2015 bertempat di Sequis Center, Sequislife berkomitmen meningkatkan layanan bagi pemegang polis dengan meluncurkan budaya pelayanan yang disebut "CARE" dan Tagline Pelayanan yang disebut "We Care". Diresmikan oleh **Yeoh Ah Thoo, Director & Chief Operation Officer Sequislife**, dan **Santih Gunawan, DGM & Head of Policy Owner Service Sequislife** secara simbolis menyematkan pin "We Care" kepada *supervisor*, dan diikuti serentak oleh para *Customer Relation Officer* dari *Service Center* dan *Sequis Care (Call Center Sequislife)*.

memberikan informasi yang benar dan akurat, **Responsiveness**, cepat dan tanggap dalam melayani pemegang polis dan terakhir adalah menunjukkan sikap **Empathy** semenjak awal berinteraksi sampai selesai memberikan solusi perlu ditunjukkan oleh *frontliners* dalam melayani pemegang polis Sequislife. Tagline layanan "We Care" merupakan sebagai identitas unik didalam melayani pemegang polis yang ada pada setiap *frontliners*.

"CARE" ini lah yang akan menjadi panduan bagi seluruh *frontliners* di garda depan untuk melayani nasabah.



## Sequis Care Nama Baru Untuk Call Center Sequislife

Sequislife sebagai perusahaan pilihan masyarakat, yang telah memberikan layanan terbaik bagi lebih dari 250.000 nasabahnya di seluruh Indonesia, pada Sabtu, 11 Oktober 2014, memperkenalkan nama baru untuk pusat layanan nasabah melalui telepon yaitu **Sequis Care**.

**Yeoh Ah Thoo, Director & Chief Operation Officer Sequislife** pada acara peresmian **Sequis Care** ini mengatakan bahwa pusat layanan melalui telepon adalah salah satu jendela informasi bagi para pemegang polis sangat penting di mana nasabah mudah mengakses layanan ini dan juga lebih cepat dalam mendapatkan informasi yang dibutuhkan.

Pesan ini juga diperkuat oleh **Santih Gunawan, DGM and Head of Policy Owner Service Sequislife**, bahwa pemberian nama panggilan baru bagi pusat layanan Sequislife sejalan dengan visi pelayanan Sequislife yaitu *Caring and Innovative Service* untuk mendukung tercapainya visi Sequislife 2020 yaitu *To be THE Leading Health*

*and Life Insurer in Indonesia*. Dengan nama baru ini diharapkan nasabah lebih mudah untuk mengingatnya, juga menjadi semangat baru bagi Sequislife dalam melayani nasabah.

Kabar gembira bagi Anda nasabah Sequislife, di semester awal 2015, Sequislife akan meluncurkan *mobile apps* yang juga diberi nama **Sequis Care**. *Mobile apps* ini akan memberikan kemudahan bagi nasabah untuk mengetahui informasi mengenai penyakit kritis (*critical illness*) melalui ikon interaktif bergambar tubuh manusia, tersedia juga daftar provider rumah sakit untuk klaim asuransi kesehatan, serta info kontak **Sequis Care**. *Mobile apps* Sequis Care ini akan terus dikembangkan untuk memberikan pelayanan yang lebih mudah diakses oleh nasabah sequislife yang sibuk dan *mobile* melalui *e-service*.

Sequis Care dapat dihubungi di (021) 2994 2929 pada Senin – Jumat, pukul 08.15 – 17.00 WIB atau melalui e-mail: [care@sequislife.com](mailto:care@sequislife.com).





## Berbagi Kasih Kepada Yayasan Sinar Pelangi

Sebagai bagian dari rangkaian perayaan Natal di tahun 2014, Sequislife melakukan kegiatan sosial yaitu berbagi kasih dengan mengadakan kunjungan ke Yayasan Sinar Pelangi yang berlokasi di Jati Kramat, Bekasi, pada 15 November 2014. Acara kunjungan sosial merupakan kegiatan kepedulian karyawan Sequislife yang diadakan secara reguler setiap tahun, yaitu dengan membagikan berkat kepada yang membutuhkan

Pada kegiatan ini, **Sr. Andrew Lemmers, Ketua Yayasan Sinar Pelangi** memberikan sambutan serta menjelaskan visi misi yayasan dan latar belakang anak-anak yang ada, serta cakupan pelayanan yayasan. Acara dihadiri lebih dari 80 orang, yang terdiri dari anak yatim piatu yang

tinggal di yayasan, penyandang cacat dewasa, anak-anak yang sedang dalam proses rehabilitasi serta para orang tua penyandang cacat dan pengurus yayasan.

Kemeriahan acara sangat terasa pada saat sesi permainan yang dipimpin oleh Ruvy dan Mahen dari Departemen Sequis Training Academy of Sequis (STAE Agency), dan beberapa penampilan *modern dance* dari anak-anak yayasan. Acara ditutup dengan penyerahan sumbangan secara simbolik sebesar Rp. 14.050.000,00 oleh Doddy Bessie, Policy Owner Services Department dan pembagian bingkisan untuk anak-anak.

## Sequis Financial Adakan Client Gathering Bersama BPJS

Sequis Financial, anak perusahaan dari Sequislife mengadakan *client gathering* bersama Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS) pada 15 Oktober 2014 di Hotel Grand Sahid Jaya Jakarta.

*Gathering* dengan tema "Dampak Implementasi Program BPJS Kesehatan Terhadap Program Kesejahteraan Karyawan di Perusahaan" dihadiri oleh hampir 100 orang, kegiatan ini dimaksudkan untuk memberikan penghargaan kepada nasabah untuk mengerti dan memahami isu terkait BPJS kesehatan.



**Mega, Kepala Divisi Grup Pemasaran BPJS Kesehatan** dan **Kuntoro Andri, Head of Employee Benefit Business (EBB) Sequis Financial** sebagai pembicara menerangkan mengenai syarat dan ketentuan kepesertaan BPJS, tujuan & manfaat BPJS serta langkah-langkah yang harus dilakukan oleh perusahaan (*client Sequis Financial*) yang selama ini sudah menggunakan asuransi komersial, berkaitan dengan implementasi BPJS.

Turut hadir di acara ini dari Sequis Financial, Aldi Rinaldi, Sales Director Sequis Financial.

## Insurance Day 2014, "Generasi Cerdas Berasuransi"



Pada tahun 2014 lalu Dewan Asuransi Indonesia (DAI) menyelenggarakan "Insurance Day" pada 18 Oktober 2014, yang didukung penuh oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Acara dimeriahkan dengan serangkaian kegiatan antara lain *job fair*, *insurance vaganza*, *ceremonial insurance day*, *radio/ TV talk show*, *edutalk*, dan program *golf tournament*.

Dengan tema "Generasi Cerdas Berasuransi", *Insurance Day* diikuti oleh berbagai perusahaan asuransi di Indonesia, bertujuan untuk memperkenalkan, mengedukasi dan memberikan sosialisasi kepada masyarakat mengenai pentingnya memiliki asuransi.



Sequislife juga turut memeriahkan *Insurance Day* tahun ini, mulai dari puncak acara pada

9 November 2014 lalu pada *car free day* yang dilakukan di Menara BCA - Bundaran HI yang berada di Jl. MH. Thamrin Jakarta. Pengunjung di *car free day* sangat ramai karena banyak aktivitas yang dilakukan seperti *flash mob*, jalan sehat, membagikan dan menerbangkan balon. Sekitar 15 karyawan Sequislife membagikan balon dan *sticky note* ke pengunjung *car free day*. Sequislife juga mengadakan kompetisi foto *selfie #Insurance Day 2014*. Rangkaian *Insurance Day* ditutup dengan kegiatan *job fair* pada 12 – 13 November 2014 di Kartika Expo, Bali Kartini, Jakarta.





## Sequislife *Digital Marketing Competition*

Seiring perkembangan era digital, Sequislife turut melakukan terobosan layanan digital untuk calon nasabah dengan mengadakan *Sequislife Digital Marketing Competition* pada 14 November 2014 bekerjasama dengan Prasetya Mulya Business School yaitu lomba membuat konsep promosi layanan digital untuk para calon nasabah.

Kompetisi yang dihadiri oleh sekitar 100 orang tersebut, menantang para mahasiswa S1 dan S2 Prasetya Mulya untuk merancang *marketing plan* mengenai layanan digital Sequislife. Antusiasme para peserta sangat tinggi, terbukti dengan ikut sertanya 23 tim yang bersaing unjuk kreatifitas. Keunikan dari kompetisi ini adalah masing-masing tim harus mengunggah hasil karya video *marketing strategy* mereka dan mengumpulkan vote suara terbanyak agar bisa bergabung di dalam deretan finalis yang maju ke babak final pada 14 November 2014.

Dewan juri kompetisi ini, **Andika Priandana, Dosen Digital Marketing Universitas Prasetya Mulya, Dimas Novriandi, General Manager XM Gravity.** Dari Sequislife adalah **Julius Pratama, Project Manager Digital Selling** serta **Stephanie Gondokusumo, Head of Department Corporate Branding, Marketing & Communication,** dan **Dion Pratama, Head of Business Excellent.**

Tiga pemenang dari kelompok mahasiswa S1 yang berhasil membawa pulang uang tunai yaitu Emilio Marcell Handoko, Michael Stefanus, dan Stephanie Regina yang mengusung konsep "*You are Precious*" yang mengedepankan *integrated marketing communication.*

Selamat kepada pemenang!



## Product Review



# qSmart Life

Hadir untuk Nasabah Sequislife

Semua orang pasti setuju dengan pernyataan 'hidup penuh risiko'. Untuk itu, bijaklah dalam memutuskan segala sesuatu agar tidak menyesal di kemudian hari. Demikian juga dalam bekerja, apapun profesi Anda tentunya ada risiko ketidakpastian. Keputusan bijak yang harus dilakukan adalah mempersiapkan diri terhadap perubahan dan ketidakpastian itu.

Sequislife menghadirkan salah satu produk andalannya yaitu **Q Smart Life** yaitu produk asuransi jiwa murni seumur hidup yang memberikan perlindungan menyeluruh dan memberikan kepastian finansial bagi Anda dan keluarga.

## Manfaat dari produk Q Smart Life

### Sarana diversifikasi aset, dijamin

Q Smart Life menawarkan Manfaat Nilai Tunai Dijamin yang dapat digunakan sebagai alat pengembangan aset nasabah yang tidak terpengaruh gejolak pasar keuangan atau suku bunga.

### Breakeven dalam waktu singkat

Rasio nilai dari Manfaat Nilai Tunai Dijamin yang terbentuk dapat menutup premi yang telah dibayarkan dalam waktu singkat.

### Masa pembayaran premi singkat dengan masa asuransi seumur hidup

Pilihan masa pembayaran premi mulai dari 5 s.d 20 tahun dengan masa perlindungan sampai bertanggung berusia 100 tahun.

### Sarana warisan (*legacy tools*) yang efektif untuk generasi berikutnya

Nilai Uang Pertanggungan dapat disesuaikan dengan rencana keuangan nasabah di masa depan, yang dapat digunakan sebagai alat waris yang efektif dan memberikan ketenangan bagi keluarga yang ditinggalkan (*maintain existing lifestyle*) bila terjadi risiko meninggal dunia.

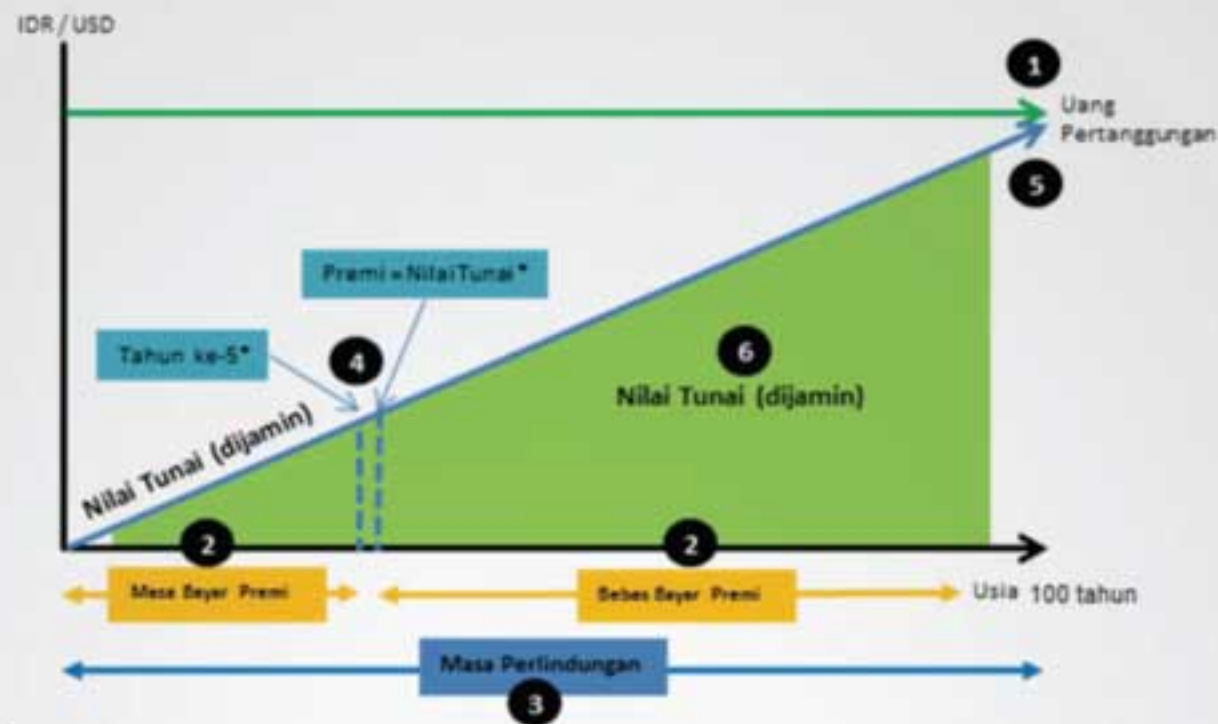
### Pemenuhan kebutuhan akan dana mendadak (*emergency fund*)

Bila nasabah memiliki kebutuhan dana mendadak, Polis Q Smart Life dapat dijamin untuk mendapatkan *emergency fund*.

### Fleksibilitas dalam pembayaran

Anda dapat menggunakan ATM, transfer, *internet banking, mobile banking*, tunai, giro/cek ataupun kartu kredit.

## Konsep Produk Sequis Whole Life (SWL)



Catatan :  
 \* Contoh Ilustrasi Usia 40 Tahun, UP 500 jt, MPP 5 tahun  
 \*\* Ketentuan perincian mengacu pada polis



## Leadership Tips

### The Morning Briefing

*Morning Briefing*, ada juga yang menyebutnya *Coffee Morning* atau *AM Briefing*, biasanya dilakukan 15-30 menit dalam tim dengan cara komunikasi dua arah. Terdengar sederhana namun sangat bermanfaat.

*Morning briefing* dapat menjadi jembatan membina keakraban, disiplin, berbagi pengalaman antara pemimpin dan anggota, maupun antar anggota tim. *Morning briefing* juga bermanfaat melatih anggota terutama bagi yang baru mulai bekerja atau bergabung untuk memiliki keberanian mengutarakan pendapat, permasalahan yang dialami dan mengenal budaya tim dan perusahaan. Anggota lainnya juga bisa memberikan ide baru untuk meningkatkan efektivitas kerja atau memberikan solusi atas permasalahan yang terjadi. Sedangkan pemimpin bisa memberikan arahan dan masukan kepada anggota tim untuk perbaikan kinerja.

Masalah yang sering muncul ketika mendengar *morning briefing* adalah bosan, serius, rutinitas. Jika Anda adalah pemimpin, gunakan waktu sepuluh menit pertama untuk menarik perhatian tim, selain itu kuasailah ilmu komunikasi termasuk cara menyampaikan suatu maksud atau tujuan dengan cara yang dapat diterima oleh tim, bukan zamannya lagi *morning briefing* dilakukan dengan suasana kaku, tegang dan dengan cara mendikte.

Ingat *morning briefing* Anda akan berpengaruh pada produktivitas dan kualitas kerja tim.

Jika ide, masukan dan evaluasi didengar, niscaya akan tercipta rasa memiliki, meningkatnya produktivitas, dan setiap anggota dapat memahami dan mengetahui kekurangan atau kesalahan pelayanan, dan dapat mengantisipasinya secara cepat dan konsisten. Solidaritas yang terbentuk akan memberikan efek positif pada konsistensi kualitas pelayanan. Jika efek berantai ini terus dikembangkan niscaya perusahaan dapat memberikan layanan yang terbaik bagi nasabah.

(Oleh: Clifford Ambrose Hasjim, Head Of New Business Department PT. AJ Sequis Life)



## Waspadai Bakteri pada *Gadget*

Seberapa sering Anda membersihkan *gadget*? Tingkat kebersihan *gadget* baik itu ponsel, *tablet*, pemutar *audio digital* dan lainnya ternyata turut menentukan tingkat kesehatan seseorang. Hasil penelitian ahli mikrobiologi University of Arizona, Charles Gerba, menemukan jumlah bakteri yang terdapat di ponsel ternyata lebih banyak dibandingkan yang ada di toilet.

Bakteri dan kuman yang berasal dari *gadget* dapat masuk ke dalam tubuh melalui mulut, telinga, mata, dan hidung pemakainya. Hasil sebuah penelitian menyebutkan, jenis bakteri yang paling banyak ditemui di *gadget* adalah bakteri *Coliform*. Bakteri pembusuk ini memproduksi bermacam racun yang dapat menimbulkan aneka penyakit bila jumlah dalam tubuh melewati batas normal. Dari penelitian lain ditemukan bahwa bakteri yang paling umum yang ada di *smartphone* adalah *Streptococcus*, *Staphylococcus*, dan *Corynebacterium*. Ketiga bakteri tersebut diketahui mampu memicu infeksi hebat di dalam tubuh maupun di permukaan kulit manusia.

### Bersihkan dengan Alkohol

Usap bagian belakang dan samping ponsel dengan kain halus yang telah dibasahi cairan alkohol. Untuk mengurangi jumlah kuman di layar ponsel, cukup usap dengan air biasa. Selain itu, pastikan untuk selalu mencuci tangan dengan sabun setiap kali habis menggunakan ponsel.

### Gunakan Kain dari Bahan Katun *Microfiber*

Kain jenis ini terbuat dari bahan yang sangat lembut sehingga aman digunakan untuk membersihkan layar *gadget*. Bila perlu, basahi dengan sedikit air biasa untuk membersihkan layar dari berbagai kotoran. Hindari menggunakan jenis cairan kimia yang keras karena dapat merusak layar.

### Gunakan Selotip

Penggunaan selotip bertujuan menghilangkan debu dan kotoran yang menempel di lubang *speaker*. Rekatkan selotip pada lubang *speaker gadget*, tekan-tekan hingga merekat, lalu angkat. Debu dan kotoran akan menempel di selotip tersebut.

Sequislife – For A Better Tomorrow

## Cerdas Memilih Asuransi *Critical Illness*

Kita perlu memiliki asuransi sebagai antisipasi risiko finansial yang bisa berdampak tidak hanya individu yang mengalaminya tetapi anggota keluarga lainnya. Salah satu produk asuransi yang paling populer adalah asuransi kesehatan. Berdasarkan *Global Medical Trends Survey Reports* dari Towers Watson, 2011, setiap tahun biaya pengobatan selalu mengalami kenaikan di atas 10 persen. Mereka yang sadar akan kenaikan itu, segera membeli produk asuransi kesehatan.

Selain asuransi kesehatan umum, kini juga tersedia asuransi *critical illness* atau yang sering diterjemahkan sebagai asuransi penyakit kritis. Asuransi *critical illness* adalah asuransi yang akan membayarkan klaim atas nasabah yang terdiagnosa penyakit kritis. Jenis-jenis penyakit yang termasuk dalam kategori kritis biasanya dijelaskan secara mendetail dalam berkas polis asuransi, termasuk manfaat yang dibayarkan.

Berikut berbagai hal penting yang perlu dipahami mengenai asuransi *critical illness*:

### Pelajari dan Pahami Definisi dari Penyakit Kritis yang Ditanggung

Memahami definisi penyakit kritis diperlukan bagi tertanggung agar tidak terjadi kesalahpahaman dikemudian hari. Selain definisi, jenis penyakit ditanggung serta pembayaran manfaat produk juga perlu diketahui dan dipahami oleh pemegang polis. Sebagai contoh: ada asuransi penyakit kritis yang menanggung 36 penyakit kritis, ada yang jumlahnya lebih. Ada produk yang membayarkan manfaat dimulai dari tahap awal,

tapi ada yang hanya di tahap kritis. Oleh sebab itu, telitilah sebelum membeli produk asuransi agar di kemudian hari pemilik polis dapat mengetahui manfaatnya secara maksimal.

### Pahami Makna “Pengecualian” Dalam Polis

Secara umum yang dimaksud dengan “Pengecualian” adalah kondisi-kondisi yang tidak menjadi tanggungan perusahaan asuransi, apabila terjadi pada tertanggung dalam masa asuransi.

### Lebih Teliti Mengenai *Early Payout Critical Illness*

*Early Payout Critical Illness* adalah produk asuransi tambahan (*rider*) yang ditawarkan banyak perusahaan asuransi untuk menjawab kebutuhan masyarakat yang semakin beragam. *Early Payout Critical Illness* memberikan manfaat yang berbeda dengan produk *Critical Illness*. Produk *Early Payout Critical Illness* menawarkan perlindungan atas penyakit kritis yang lebih komprehensif, di mana produk ini sudah mulai menanggung biaya kesehatan tertanggung ketika terdiagnosa penyakit kritis pada tahap awal penyakit.

Dengan membaca polis secara *detail*, nasabah akan memiliki pemahaman yang benar produk asuransi yang akan diambil.

Sequislife – For A Better Tomorrow

# Teliti Membaca Polis Asuransi



Tertarik untuk memiliki asuransi? Ada baiknya pahami dan cermati isi polis yang dibeli. Karena polis asuransi merupakan kontrak perjanjian antara pemegang polis dan perusahaan asuransi, yang berisi hak dan kewajiban kedua belah pihak serta ketentuan-ketentuan yang berhubungan dengan produk asuransi. Berikut tips yang dapat digunakan nasabah asuransi untuk memahami isi polis:

### Sesuaikan Isi Polis dengan Kesepakatan Awal

Pastikan isi polis sesuai dengan kesepakatan dalam surat pengajuan asuransi. Keterangan ini tertera di halaman depan atau ringkasan polis yang berisi penjelasan produk asuransi, seperti manfaat produk, besar Uang Pertanggungan, tanggal mulai pertanggungan, durasi masa asuransi, besar pembayaran premi, nama tertanggung, nama pemegang polis dan nama ahli waris (jika ada).

### Aturan Free Look Period

Apakah ada pernyataan tentang *Free Look Period* dalam polis yang Anda beli? Bila ya maka pemegang polis diberi kesempatan oleh perusahaan asuransi untuk membaca isi polis secara seksama selama kurun waktu tertentu. Dalam masa itu, pemegang polis diperbolehkan untuk meminta perusahaan asuransi agar mengubah ataupun membatalkan polis yang sudah terbit apabila tidak sesuai dengan keinginan pemegang polis. Dalam hal ini, premi yang telah dibayarkan juga wajib dikembalikan oleh perusahaan asuransi.

### Baca Ketentuan Umum dan Khusus Dengan Seksama

Biasanya polis asuransi terdiri dalam dua bagian besar: ketentuan umum dan ketentuan khusus. Ketentuan umum polis menjelaskan dengan detail hak dan kewajiban masing-masing pihak yang terikat dalam kontrak polis, penjelasan detail tentang premi, daftar proteksi risiko yang didapat nasabah, serta pengecualian yang mengakibatkan manfaat tidak dibayarkan. Sementara di bagian ketentuan khusus, kontrak polis menjelaskan ketentuan-ketentuan lain yang tidak dijelaskan dalam ketentuan umum atau yang memberi ciri khusus atas produk asuransi yang dimiliki oleh pemegang polis.

### Perhatikan Elemen Risiko

Kontrak polis selalu mencantumkan ketentuan risiko dari kedua belah pihak. Umumnya, risiko terjadi jika salah satu pihak mengabaikan kewajiban yang tertera dalam kontrak. Jangan ragu untuk kembali bertanya ke agen asuransi atau pusat layanan nasabah jika belum jelas atau memiliki pertanyaan sehubungan dengan polis.

Pada dasarnya, polis asuransi diterbitkan berdasarkan proposal yang diserahkan oleh tenaga pemasar dan surat permintaan asuransi yang diisi. Setelah pembayaran premi dilakukan, perusahaan asuransi akan menerbitkan polis asuransi.

### Sequislife – For A Better Tomorrow

# Frequently Asked Questions

Nasabah dapat bertanya mengenai produk dan layanan Sequislife melalui Sequis Care: 021-2994 2929 atau email: care@sequislife. Atau melalui sosial media yaitu Facebook: Sequislife OFFICIAL dan Twitter: @Sequislife.

### Q Penambahan Top Up bisa dimulai kapan untuk pembayaran premi secara tahunan?

A Penambahan *Top Up* untuk cara bayar tahunan bisa dilakukan 2 bulan sebelum tanggal jatuh tempo pembayaran premi atau sesudah pembayaran jatuh tempo premi.

### Q Jika buku polis hilang, apa yang harus dilakukan?

A Untuk proses buku polis yang hilang pemegang polis disarankan untuk melakukan pencetakan buku polis yg baru dan ada pengenaan biaya administrasi sebesar Rp.60.000,- . Pembayaran dapat dilakukan sama seperti nasabah melakukan pembayaran premi *renewal* di bank/ATM dan mengisi formulir

pernyataan kehilangan polis bermaterai 6000 serta melampirkan foto *copy* KTP yang masih berlaku.

### Q Jika premi dipotong secara auto debet per bulan dari rekening bank. Bagaimana mengetahui apakah premi sudah terbayar atau belum, selain dengan cek mutasi rekening?

A Informasi proses pembayaran akan di informasikan melalui SMS (jika nasabah sudah mendaftarkan nomor *handphone*). Sequislife juga akan mengirimkan Pernyataan Transaksi setiap bulan ke alamat nasabah. Apabila nasabah tidak mendapatkan pemberitahuan baik melalui SMS ataupun surat maka nasabah dapat menghubungi Sequis Care (021) 2994 2929 atau melalui email : care@sequislife.com untuk melakukan pengecekan.

### Q Saya menerima kartu baru bertanda Admedika. Apa keuntungan setelah berganti ke Admedika dan apakah nanti ada perubahan daftar rumah sakit yang dapat menerima kartu baru tersebut?

A Keuntungan adanya penggantian dengan Admedika, nasabah dapat menggunakan lebih mudah dengan cara di gesek (*swipe*) di rumah sakit yang telah ditunjuk . Data rujukan rumah sakit Admedika dapat dilihat pada di [www.sequislife.com](http://www.sequislife.com) atau dapat menghubungi *call center* 24 jam Admedika di 021-2964 7300.

## Total Manfaat Klaim Januari - Desember 2014

PT. A.J. Sequislife dan PT. A.J. Sequis Financial

Sequislife dan Sequis Financial mencatat total pembayaran klaim selama tahun 2014 lebih dari Rp. 253 Milyar dan USD 573 pada periode Januari -Desember 2014

Currency	CLAIM TYPE	QUANTITY	PAYMENT
IDR	Death Claim	635	64,869,444,340.21
	Health Claim	14,897	150,215,866,360.41
	Premium Waive Claim	109	25,482,560,952.00
	Dismemberment Claim (TPD/PPD)	2	135,057,386.00
	Dread Disease	52	13,037,500,000.00
TOTAL		15,695	253,740,429,038.62
USD	Death Claim	28	573,500.00
	Health Claim	-	-
	Premium Waive Claim	-	-
	Dismemberment Claim (TPD/PPD)	-	-
	Dread Disease	-	-
TOTAL		28	573,500.00

Cara Membayar Premi

1. TRANSFER

A. Rekening Rupiah

- Untuk Produk Tradisional (*Term Life, Endowment, Whole Life*) & Produk Unit Link
- Bank Permata
- Nomor Rekening sesuai dengan nomor *virtual account* Nasabah
- Nama Pemilik Rekening: Sesuai dengan nama pemegang polis

B. Rekening US Dollar

- Produk Tradisional
  - Bank HSBC, Cabang World Trade Centre, Jakarta
  - Nomor Rekening: 001-066711-115
  - Nama Pemilik Rekening: PT. A.J. Sequis Life
- Produk Unit Link
  - Bank Standard Chartered Cabang Prof Dr. Satrio, Jakarta
  - Nomor Rekening: 306-011-15470
  - Nama Pemilik Rekening: PT. A.J. Sequis Life

2. ATM

Pembayaran dilakukan dengan mengikuti petunjuk:

- ATM BCA, CIMB Niaga, Mandiri
  - ▲ Nomor polis yang perlu dimasukkan terdiri dari 16 digit.  
Contoh: nomor polis 2008123456, nomor polis menjadi 8803002008123456
  - ▲ Nomor Rekening ATM BCA 0353051986.
- ATM Permata
  - ▲ Nomor *virtual account* yang perlu dimasukkan terdiri dari 16 digit.  
Contoh: nomor polis 2008123456, nomor *virtual account* menjadi 8803002008123456
- ATM Bersama, ATM Prima, ALTO
  - ▲ Menu yang digunakan adalah menu transfer
  - ▲ Masukkan kode Bank Permata 013 sebelum memasukkan no *virtual account*

▲ Nomor *virtual account* yang perlu dimasukkan terdiri dari 16 digit.

3. INTERNET BANKING

- Klik BCA, CIMB Niaga Internet *Banking, I-Banking* Mandiri, PermataNet
- Pembayaran melalui fasilitas internet.

4. MOBILE BANKING

- M-BCA, SMS *banking* Mandiri, *Mobile Banking* Permata
- Pembayaran melalui fasilitas telepon genggam

5. CALL MANDIRI

Dapat menghubungi *Call* Mandiri di nomor 14000 atau (021) 5297777.

6. AUTO DEBIT REKENING

- BCA, CIMB Niaga, Mandiri, Danamon, Permata, BII, BNI dan BRI
- Pembayaran dilakukan dengan mendebet rekening secara otomatis.
- Proses pendebitan akan dilakukan setelah surat kuasa disetujui oleh bank dan menurut ketentuan yang berlaku di Sequislife

7. RECURRING KARTU KREDIT

- Pembayaran dengan mendebet kartu kredit secara otomatis.
- Proses pendebitan akan dilakukan setelah surat kuasa diterima dan menurut ketentuan yang berlaku di Sequislife.

8. TUNAI

- Pembayaran langsung di loket Kantor Pusat & Regional Service Centre Sequislife.
- Pembayaran uang tunai US Dollar (Bank Notes) mengikuti ketentuan yang berlaku di Sequislife.
- Pembayaran di loket Bank Permata, perlu menyebutkan nomor *virtual account*.

9. CEK GIRO

Cek/Giro atas nama PT. A.J. Sequis Life dan pembayaran diakui setelah dana efektif di rekening Sequislife.

Kemudahan Menggunakan *Cashless*



Apakah Anda sudah memanfaatkan fasilitas *cashless*?

Dengan menggunakan *cashless*, Anda tidak perlu khawatir tidak memiliki uang tunai ketika harus dirawat di rumah sakit rekanan. Cara penggunaannya sangat mudah, hanya perlu menunjukkan kartu *CASHLESS* Anda, dan tidak perlu membayar secara tunai. List rekanan dapat dilihat di [www.sequislife.com](http://www.sequislife.com)

Langkah-langkahnya sebagai berikut:

- ▲ Nasabah memilih rumah sakit yang terdaftar dalam rumah sakit rekanan
- ▲ Petugas rumah sakit akan melakukan penggesekan kartu pada mesin EDC (*Electronic Data Capture*)
- ▲ Apabila kartu *cashless* hilang atau tidak dibawa, segera hubungi *call center* Admedika 24 jam *hotline service* sebelum menjalani perawatan di rumah sakit rekanan
- ▲ Nasabah menandatangani surat pernyataan
- ▲ Nasabah menerima struk pendaftaran
- ▲ Nasabah akan memperoleh perawatan medis sesuai dengan kondisi yang terjadi
- ▲ Nasabah menerima konfirmasi kepulangan
- ▲ Petugas rumah sakit akan melakukan penggesekan kartu pada mesin EDC
- ▲ Nasabah menerima struk pengesahan jika perawatan sesuai dengan ketentuan polis
- ▲ Nasabah menyelesaikan keperluan administrasi dan membayar kelebihan biaya yang terjadi bila ada (sesuai dengan manfaat asuransi tambahan yang dimiliki)

Kartu *Cashless* sangat bermanfaat utamanya jika dalam keadaan genting dan tidak memiliki uang tunai. Informasi lebih lanjut dapat menghubungi Sequis Care di (021) 2994 2929 selama hari kerja atau melalui email: [care@sequislife.com](mailto:care@sequislife.com)