Manulife

Siaran Pers

Untuk segera didistribusikan
17 November 2026

Manulife Indonesia Hadirkan MyHeritage untuk Mendukung Perlindungan dan Perencanaan Warisan Lintas Generasi

MyHeritage hadir dengan perlindungan hingga usia 120 tahun, manfaat pembayaran tunai bulanan, serta fleksibilitas untuk mendukung keberlanjutan polis

Jakarta, 17 November 2026 – Membangun kekayaan membutuhkan waktu dan perencanaan yang matang. Bagi banyak keluarga, langkah berikutnya setelah membangun kekayaan adalah memastikan kekayaan tersebut dapat terus memberikan manfaat bagi generasi mendatang. Untuk menjawab kebutuhan tersebut, PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia ("Manulife Indonesia") menghadirkan Manulife MyHeritage Assurance ("MyHeritage"), produk asuransi jiwa yang dirancang untuk membantu nasabah membangun kestabilan finansial melalui potensi pendapatan berkelanjutan sekaligus memastikan warisan tetap terjaga dan dapat diteruskan.

Mengusung konsep *Legacy and Succession Planning*, MyHeritage dirancang bagi segmen nasabah *High Net Worth* ("HNW") yang membutuhkan perlindungan berkelanjutan dan solusi suksesi yang terstruktur. Untuk memudahkan penyusunan rencana tersebut, nasabah dapat memilih masa pembayaran premi sekaligus atau selama lima tahun, sesuai dengan kebutuhan dan perencanaan keuangan dan perlindungan keluarga.

"Semakin banyak keluarga di Indonesia yang tidak hanya berfokus membangun kekayaan, tetapi juga memikirkan bagaimana kekayaan tersebut dapat terlindungi dan diteruskan dengan baik. MyHeritage melengkapi rangkaian solusi Manulife Indonesia dalam mendampingi nasabah di setiap tahap kehidupan, mulai dari membangun dan melindungi kekayaan hingga meneruskan nilai-nilai dan manfaat bagi generasi berikutnya. Dengan perlindungan hingga usia 120 tahun serta fleksibilitas meneruskan warisan ke generasi selanjutnya melalui Fitur Perubahan Pemegang Polis dan Perubahan Tertanggung, MyHeritage memberikan cara yang praktis bagi keluarga untuk melindungi kekayaan dan meneruskannya lintas generasi," ujar **Novita Rumngangun, Wakil Presiden Direktur & Deputy CEO Manulife Indonesia**.

McKinsey & Company memperkirakan sekitar US$5,8 triliun kekayaan keluarga HNW dan Ultra HNW di Asia-Pasifik akan beralih antargenerasi pada periode 2023–2030.[1] Di Indonesia, kesiapan suksesi juga masih memiliki ruang untuk diperkuat: PwC Family Business Survey 2025 mencatat hanya 13% keluarga pemilik bisnis di Indonesia memiliki surat wasiat, dibandingkan 45% secara global.[2] Kondisi ini menegaskan pentingnya perencanaan warisan,

[1] Asia–Pacific's family office boom: Opportunity knocks | McKinsey
[2] PwC Family Business Survey 2025 - Indonesia report

likuiditas, dan peralihan kekayaan yang tertib. Karena itu, pengelolaan kekayaan lintas generasi dan keberlanjutan bisnis keluarga menjadi semakin penting.

Untuk membantu nasabah membangun kestabilan finansial melalui potensi pendapatan berkelanjutan sekaligus memastikan warisan tetap terjaga dan dapat diteruskan secara lebih terstruktur, MyHeritage menawarkan tiga keunggulan utama dalam konsep 3L, yaitu:

- ***Lasting Benefit*:** perlindungan jangka panjang hingga 120 tahun dengan usia masuk Tertanggung hingga 80 tahun, sehingga keluarga dapat menjaga perlindungan di berbagai tahap kehidupan. Dengan metode *underwriting Guaranteed Issuance Offer* (GIO), pengajuan tidak memerlukan pemeriksaan medis, sesuai syarat dan ketentuan yang berlaku.
- ***Liquid Cashflow:*** manfaat pembayaran tunai bulanan yang dapat diterima secara berkala atau disimpan di Manulife Indonesia, sehingga nasabah memiliki sumber dana rutin untuk kebutuhan keluarga sekaligus fleksibilitas mengatur manfaatnya sesuai perubahan kondisi.
- ***Legacy Planning:*** fleksibilitas dan kontrol untuk meneruskan warisan ke generasi selanjutnya dengan Fitur Perubahan Pemegang Polis dan Perubahan Tertanggung, sehingga Polis dapat diteruskan kepada anggota keluarga atau generasi berikutnya sesuai perubahan kondisi keluarga, dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.

“Setiap keluarga memiliki kebutuhan dan aspirasi yang berbeda. Karena itu, perencanaan warisan sebaiknya dimulai melalui percakapan yang terbuka mengenai kebutuhan finansial, dan nilai-nilai yang ingin diteruskan. Melalui jaringan tenaga pemasar Manulife, kami berharap MyHeritage dapat membantu nasabah menyusun perencanaan masa depan keluarga secara lebih matang, sekaligus menjaga agar manfaat dari apa yang telah mereka bangun dapat terus berlanjut lintas generasi,” tambah **William Satriadi Soetrisno, GM Agency Manulife Indonesia**.

Untuk informasi lengkap mengenai produk Manulife MyHeritage Assurance, kunjungi Manulife MyHeritage Assurance | Manulife Indonesia.

##

Tentang Manulife

Manulife Financial Corporation adalah penyedia layanan keuangan internasional terkemuka, dengan pusat di Toronto, Kanada. Berlandaskan ambisi kami untuk menjadi pilihan nomor satu bagi nasabah, kami beroperasi sebagai Manulife di Kanada dan Asia, serta sebagai John Hancock di Amerika Serikat, menyediakan nasihat keuangan, asuransi, dan solusi kesehatan untuk individu, kelompok, dan bisnis. Melalui Manulife Wealth & Asset Management, kami menawarkan solusi investasi global, nasihat keuangan, dan layanan rencana pensiun bagi individu, institusi, dan anggota rencana pensiun di seluruh dunia. Pada akhir 2025, kami memiliki lebih dari 37.000 karyawan, lebih dari 106.000 agen, dan ribuan mitra distribusi, melayani lebih dari 37 juta pelanggan dengan operasi di 25 pasar di seluruh dunia. Kami diperdagangkan dengan kode ‘MFC’ di bursa saham Toronto, New York, dan Filipina, serta dengan kode ‘945’ di bursa saham Hong Kong. Tidak semua penawaran tersedia di semua yurisdiksi. Untuk informasi lebih lanjut, silakan kunjungi https://www.manulife.com/ca/en/about-us

Tentang Manulife Indonesia

Didirikan pada tahun 1985, PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife Indonesia) merupakan bagian dari Manulife Financial Corporation, sebuah grup jasa keuangan asal Kanada yang beroperasi di Asia, Kanada, dan Amerika Serikat. Manulife Indonesia menawarkan berbagai layanan keuangan, termasuk asuransi jiwa, asuransi kecelakaan dan kesehatan, serta program investasi dan dana pensiun untuk nasabah individu maupun korporat di Indonesia. Pada Q3 2026, melalui jaringan yang terdiri lebih dari 22.000 tenaga pemasar profesional dan karyawan yang tersebar di lebih dari 65 kantor pemasaran, Manulife Indonesia melayani sekitar 2 juta nasabah di seluruh Indonesia. PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia berizin dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Untuk informasi lebih lanjut tentang Manulife Indonesia, ikuti kami di Facebook, Instagram, LinkedIn, X, YouTube, atau kunjungi www.manulife.co.id

Kontak Media:
Fitriannisa Soegiharto
Head of Corporate Communications
PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia
Email: fitriannisa@manulife.com