

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian ini adalah strategi pemasaran Prudential memiliki beberapa keunggulan utama dibandingkan asuransi jiwa konvensional diantaranya adalah :

1. Memiliki uang *safer* dengan angka *return on investment* yang progresif yang tidak dimiliki asuransi jiwa konvensional.
2. Adanya pembagian uang premi dalam dua jenis dana uang pertanggungan dan *safer*.
3. Kinerja dari investasi yang dilaporkan setiap bulan oleh agen pemasar Prudential.
4. Proses klaim yang lebih cepat dibandingkan dengan asuransi jiwa konvensional dikarenakan agen pemasar yang proaktif disaat adanya laporan klaim.
5. Nasabah mampu melakukan klaim terhadap 44 jenis penyakit yang diderita dibandingkan asuransi jiwa konvensional yang rata-rata nasabah hanya mampu mengajukan klaim terhadap 40 jenis penyakit.

6. Agen-agen pemasar yang lebih menguasai pengetahuan tentang finansial dan investasi yang selalu mengikuti training rutin dan ujian yang diadakan oleh AAJI (asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia).

B. Saran

Dari penelitian ini, adapun saran untuk perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Melakukan kerjasama dengan BPJS sebagai produk asuransi jiwa keluaran pemerintah untuk menciptakan *double cover assurance* sehingga lebih memaksimalkan lagi *value* dari PluLink dibandingkan produk-produk *unit link* lain yang sangat banyak jumlahnya.
2. Meningkatkan Fleksibilitas dari uang pertanggungan dan *safer* untuk memenangkan persaingan.