

Judul	IKNB BERHARAP BESAR PADA KANDIDAT
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Seleksi Dewan Komisiner OJK
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2022-03-09
Sentimen	Positif

| SELEKSI KOMISINER OJK |

## IKNB BERHARAP BESAR PADA KANDIDAT

Bisnis, JAKARTA — Para pelaku industri asuransi berharap calon Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan mampu memperbaiki aturan, tetapi tetap memberikan ruang mengoptimalkan potensi industri jika terpilih.

Rika Anagnosti & Denis Riantoro Mellesna  
redaksi@bisnis.com

**D**irektur Eksekutif Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) Berni Dwyanto menilai para kandidat memiliki latar belakang pengalaman di industri keuangan yang cukup kuat. Dia meyakini siapa pun yang terpilih akan dapat menjadi mitra dialog bagi asosiasi.

"Mereka bersama-sama [dengan industri asuransi] bisa menghasilkan atau memperbaiki aturan-aturan dari sisi kekhikmatan, sehingga dapat lebih mengembangkan industri perasuransian di Tanah Air," katanya kepada Bisnis, Senin (7/3).

Panitia Seleksi Pemilihan Calon Anggota Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (Pansel Calon DK OJK Periode 2022–2027) telah menyerahkan 21 nama yang lolos seleksi tahap IV kepada Presiden Joko Widodo.

Nama-nama itu akan disortir lagi oleh Presiden untuk diserahkan kepada DPR guna mengikuti uji kelayakan dan keputihan. Dari 21 nama tersebut, terdapat tiga nama yang menjadi kandidat calon kepala eksekutif pengawas industri keuangan nonbank (IKNB), yakni Pantoro Pander Silitonga, Iwan Pasila, dan Adi Budiarso.

Pantoro Pander Silitonga merupakan salah satu direktur di Holding BUMN Asuransi dan Penjaminan. Ia kini menduduki posisi sebagai Direktur Bisnis PT Bahana Perasuransian Usaha Indonesia (Perseo) atau Indonesia Financial Group (IFG).

Kemudian, Iwan Pasila merupakan kandidat yang berasal dari industri asuransi jiwa. Iwan saat ini

menjabat sebagai Direktur Utama PT Asuransi BRI Life.

Terakhir, Adi Budiarso menjadi kandidat yang berasal dari lembaga pemerintah. Saat ini, Adi menduduki posisi Kepala Pusat Kebijakan Sektor Keuangan Badan Kebijakan Fiskal Kementerian Keuangan.

"Memang ada dua nama yang lebih dekat ke industri keuangan nonbank, tetapi ketiganya sudah sangat berpengalaman di dunia keuangan," imbuhnya.

Sementara itu, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu menilai semua calon yang diajukan kepada Presiden merupakan para profesional yang memiliki pengalaman yang cukup, baik di bisnis maupun di pemerintahan.

"Khusus untuk Ketua Dewan Komisiner OJK, kami berharap ada yang mampu menynerjikan seluruh potensi yang ada di industri keuangan dan mengenyami seluruh pelaku bisnis keuangan secara profesional dan adil," ujar Togar.

AAJI berharap kepala eksekutif pengawas industri keuangan nonbank (IKNB) OJK terpilih merupakan kandidat yang berasal dari industri asuransi.

"Kalau menurut kepentingan industri asuransi, tentunya kami berharap yang terpilih sebagai kepala eksekutif IKNB, ya yang berasal dari perusahaan asuransi," ujarnya.

**TANGANI TEKFIN**  
Di sisi lain, Direktur Center of Economic and Law Studies (Ce-

lo) Bhima Yudhistira menaruh harapan Dewan Komisiner DK OJK periode 2022–2027 terpilih mampu menangani permasalahan penyedia jasa pinjaman online atau teknologi finansial (teknifin). Bhima mengatakan ada tiga harapan yang harus dilakukan DK OJK ke depan.

Pertama, OJK hadir untuk mendorong pembiayaan yang bersifat produktif, khususnya bagi pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM).

Kedua, memperbesar porsi pendanaan teknifin untuk sektor-sektor usaha yang ada di perdesaan atau yang berada di luar Pulau Jawa.

Ketiga, adanya hubungan kerja sama atau kolaborasi antara lembaga keuangan konvensional (tradisional), dari level DPR maupun BPD dengan teknifin atau peer-to-peer lending (P2P lending) yang makin baik dan banyak, khususnya untuk *crowdfunding* pembiayaan kredit.

"Untuk pengawasan, poin pentingnya adalah pelanggaran *fintech* ilegal tidak cukup dengan blokir aplikasi, tetapi juga harus ada edukasi yang terus-menerus kepada masyarakat," kata Bhima saat dihubungi, Selasa (8/3).

Tak kalah penting, lanjut Bhima, selain melindungi masyarakat, DK OJK juga harus lebih cepat tanggap apabila di kemudian hari beredar teknifin ilegal.

"Tu langsung dilakukan penyelidikan, tentunya bekerja sama dengan kepolisian sehingga sebelum jatuhnya korban, sudah dilakukan penanganan," ujarnya.

Namun, Bhima menekankan

“Mereka bersama-sama [dengan industri asuransi] bisa menghasilkan atau memperbaiki aturan-aturan dari sisi kebijakan.

Dia melihat wacana itu tidak terlepas dari masifnya aksi korporasi yang melibatkan sektor perbankan dan teknifin. Akutansi perusahaan teknifin terhadap bank-bank kecil hingga kolaborasi antara keduanya, telah menjadi fenomena yang tak bisa dihindari.

"Memang benar ke depan akan makin banyak [kolaborasi *fintech* dan bank] sehingga memerlukan pengawasan ekstra. Mungkin saja itu yang diperlukan," ujarnya.

Amin menuturkan bahwa ide pembentukan deputi khusus teknifin di luar sektor IKNB akan membuat otoritas lebih fokus menangani tantangan yang ada. Pasalnya, IKNB memayungi berbagai macam industri dengan beragam tantangan.

Anggota Komisi XI DPR Hendrawan Supratikno menilai terpilihnya 21 nama calon DK OJK sudah sesuai dengan kualifikasi yang ditentukan. Menurutnya, Pansel OJK terdiri atas figur-figur dengan pengetahuan dan pengalaman yang luas. Dengan demikian, calon pemimpin OJK dinilai sudah sesuai dengan kualifikasi.

Adapun, dari 21 nama tersebut, ada beberapa nama yang telah lama berkecimpung di mahkamah pemerintah. Terkait hal itu, Hendrawan enggan berkomentar lebih jauh dan menunggu Presiden menyerahkan 14 nama kepada parlemen.

"Kami belum bisa berkomentar banyak, karena sesuai mekanisme, kami menunggu 14 nama yang akan dikirim Presiden ke DPR untuk kemudian pengujian Barmas kepada Komisi XI," kata Hendrawan. (Dewan.com)

### MENGOCCOK 21 NAMA

Sebanyak 21 nama calon komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) telah diserahkan oleh Panitia Seleksi Calon Dewan Komisiner OJK kepada Presiden Joko Widodo.

<p><b>Calon Ketua merangkap Anggota:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mahendra Siregar</li> <li>Darius Cyril Roerhadi</li> <li>Ikhsan Simanungkalit</li> </ul> <p><b>Calon Wakil Ketua merangkap Anggota:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mirza Adhyswara</li> <li>Mareanto</li> <li>Mohamad Fauzi Maulana</li> </ul> <p><b>Calon Kepala Eksekutif Perbankan merangkap Anggota:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Dian Ediana Raa</li> <li>Agustian</li> <li>Oji Prastomo</li> </ul>	<p><b>Calon Kepala Eksekutif Pasar Modal merangkap Anggota:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Hoesen</li> <li>Harro Djajadi</li> <li>Dody Zuberdi</li> </ul> <p><b>Calon Kepala Eksekutif Pengawas Perasuransian, Dana Pensiun, Lembaga Pembiayaan, dan Lembaga Jasa Keuangan Lainnya merangkap Anggota:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Pantoro Pander Silitonga</li> <li>Iwan Pasila</li> <li>Adi Budiarso</li> </ul> <p><b>Calon Ketua Dewan Audit merangkap Anggota:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Hidayat Prabowo</li> <li>Sophia Issabella Wattimena</li> <li>Budi Santoso</li> </ul>	<p><b>Calon Anggota yang mewakili Ekstern dan Perwakilan Komsumen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Friderica Widayanti Dewi Harjadi</li> <li>Dimi Johansyah</li> </ul>
--	--	---

Sumber: Panitia Calon Dewan Komisiner OJK

<b>Judul</b>	Lima Tahun Pertama, Cuma 15% Duit Nasabah Unitlink Masuk Portofolio Investasi
<b>Nama Media</b>	Kontan.co.id
<b>Newstrend</b>	Riset IFG Progress terkait Unit Link
<b>Halaman/URL</b>	<a href="https://keuangan.kontan.co.id/news/lima-tahun-pertama-cuma-15-duit-nasabah-unitlink-masuk-portofolio-investasi">https://keuangan.kontan.co.id/news/lima-tahun-pertama-cuma-15-duit-nasabah-unitlink-masuk-portofolio-investasi</a>
<b>Tanggal Berita</b>	2022-03-08
<b>Sentimen</b>	Netral

## Lima Tahun Pertama, Cuma 15% Duit Nasabah Unitlink Masuk Portofolio Investasi

Selasa, 08 Maret 2022 / 14:49 WIB



ILUSTRASI: Nasabah mencari informasi mengenai produk unit link dari asuransi di kantor Asosiasi Asuransi Jera Indonesia (AAJI) di Jakarta, Rabu (21). | ILLU: KONTAN/Carolina Agus Waluyo/02/03/2022

SAMSUNG

The Fastest Performance  
to Work and Play

Galaxy Tab S8 5G



Reporter: Ahmad Febrian | Editor: Ahmad Febrian

**KONTAN.CO.ID - JAKARTA.** Otoritas Jasa Keuangan (OJK) masih menggodok aturan terbaru mengenai produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (Paydi). Termasuk di dalamnya unitlink. Aturan tersebut salah satunya akan mengatur besaran alokasi minimum investasi unitlink.

Aturan ini layak ditunggu. Berdasarkan paparan riset IFG Progress, Senin (7/3), dalam lima tahun pertama umur unitlink, duit nasabah yang diinvestasikan kurang dari 15%.



Lantas, ke mana saja duit nasabah itu? Masih berdasarkan riset IFG Progress, mayoritas yakni 41%-57% merupakan biaya asuransi. Lalu antara 29%-41% menjadi biaya akuisisi dan 2%-3% merupakan biaya administrasi.

Unitlink saat ini menjadi andalan bisnis perusahaan asuransi. Pada tahun 2020, jumlah pemegang polis individual asuransi unit link tercatat sebanyak 5,9 juta jiwa atau sekitar 38% dari total polis individual asuransi jiwa.

Sementara itu, berdasarkan premi, per tahun 2020, tercatat sebesar Rp77,6 triliun. Atau menyumbang sekitar 45% terhadap total pendapatan perusahaan asuransi.

"Kami menilai perlunya evaluasi dan revisi struktur biaya produk unitlink. Analisa kami menunjukkan, kinerja porsi investasi dari produk unit link hingga lima tahun belakangan relatif di bawah performa benchmark Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) dan Indonesia Composite Bond Index (ICBI). Apabila tren ini berlanjut, nasabah bisa jadi lebih memilih produk tradisional asuransi dan produk investasi secara terpisah, dan bukan dalam bentuk unit link," papar *Head of IFG Progress*, Reza Yamora Siregar.

Wakil Direktur Utama Indonesia Financial Group (IFG), Hexana Tri Sasongko menjelaskan, unsur proteksi mesti lebih dulu ditekankan dari produk unitlink, dibanding unsur investasi.

Ketika agen memasarkan, selalu memaparkan tiga skenario hasil investasi, yakni pesimistis, moderat, dan optimistis. Tapi jarang agen yang memaparkan risiko unitlink dan berbagai biaya tersebut.

"Jadi memang tidak boleh sembarang agen yang boleh menjual unit link. Di sisi lain, nasabah melihat suku bunga deposito rendah mencari alternatif investas. Lalu menganggap unit link sebagai produk investasi. Padahal unitlink produk asuransi berbasis proteksi," terang Hexana.

<b>Judul</b>	Ini Bentuk Komitmen Allianz Indonesia yang Mendukung Sustainability & Green Economy
<b>Nama Media</b>	Liputan6.com
<b>Newstrend</b>	Komitmen Ekonomi Hijau Allianz
<b>Halaman/URL</b>	<a href="https://www.liputan6.com/bisnis/read/4905863/ini-bentuk-komitmen-allianz-indonesia-yang-mendukung-sustainability-amp-green-economy">https://www.liputan6.com/bisnis/read/4905863/ini-bentuk-komitmen-allianz-indonesia-yang-mendukung-sustainability-amp-green-economy</a>
<b>Tanggal Berita</b>	2022-03-08
<b>Sentimen</b>	Netral

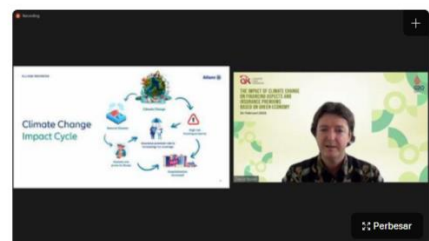


Liputan6.com, Jakarta Allianz Indonesia sebagai bagian dari Allianz Group, salah satu grup perusahaan asuransi terkemuka di dunia, ingin memberi kepastian sekaligus mendorong masyarakat, untuk menghadapi perubahan ke arah yang lebih baik, terutama terkait sustainability. Ya, topik sustainability pun tak bisa diabaikan begitu saja.

Maka dari itu, sebagai bentuk tanggung jawab perusahaan kepada masyarakat dan lingkungan, Allianz memiliki tujuan *We secure your future*, untuk menjadi perusahaan asuransi yang sustainable. Bahkan Allianz Group tahun lalu terpilih sebagai *Leading Sustainable Insurer* berdasarkan Dow Jones Sustainability Index 2021.

Lalu apa sih kaitannya sustainability dengan asuransi? Baru-baru ini, Allianz Indonesia ikut hadir dalam webinar berjudul *Dampak Perubahan Iklim terhadap Aspek Pembiayaan dan Premi Asuransi Berdasarkan Ekonomi Hijau* yang diselenggarakan OJK Institute.

David Nolan, Country Manager & Direktur Utama Allianz Life Indonesia, mewakili Allianz Indonesia dalam webinar tersebut menyampaikan, apabila dampak perubahan iklim dapat dikurangi, maka akan lebih banyak manfaat positif yang dapat dirasakan masyarakat, seperti dapat hidup lebih sehat.



Allianz Indonesia berkomitmen melindungi lebih banyak lagi masyarakat Indonesia, terutama di tengah dampak perubahan iklim. *lntmewa*.

"Selain membuat kebutuhan terhadap rumah sakit menurun dan harapan hidup meningkat, masyarakat yang lebih sehat dapat membuat premi asuransi lebih murah dan terjangkau sehingga makin banyak masyarakat yg memiliki proteksi asuransi. Hal ini sejalan dengan komitmen kami untuk melindungi lebih banyak lagi masyarakat Indonesia," ujar David.

Saat ini hanya sekitar 3% dari penduduk Indonesia yang memiliki proteksi asuransi. Sehingga sangat penting untuk terus melakukan berbagai upaya meningkatkan jumlah tertanggung di Indonesia. Selain itu, sebagai negara yang terletak di ring of fire, Indonesia juga rawan bencana alam seperti gempa bumi, kebakaran, dan banjir.

David mengatakan, ada berbagai risiko yang harus dimitigasi masyarakat Indonesia. Apabila masyarakat dapat mengurangi dampak terhadap lingkungan, seperti dengan menggunakan kendaraan listrik, mengurangi pemakaian kertas atau listrik, maka bencana alam dapat lebih dikurangi dampaknya.

"Ini sangat penting karena banyak sekali masyarakat Indonesia yang belum memiliki proteksi asuransi," ujar David.

Berkaitan dengan kepedulian lingkungan, Allianz melakukan sejumlah inisiatif untuk meningkatkan kesadaran masyarakat, seperti turut berinvestasi pada proyek *mini hydro power plant* dan melakukan kampanye penggunaan *e-policy* dan *digital service tools* kepada nasabah.

Selain itu, Allianz juga berkomitmen mengurangi pembiayaan dan kerja sama dengan bisnis yang menggunakan batu bara, terutama untuk portofolio asuransi umum.

Secara internal, Allianz Indonesia berkomitmen mengurangi jumlah pemakaian kertas hingga 20%, pemakaian listrik sebesar 5% dan membatasi jumlah emisi karbon per karyawan hingga sebesar 2 ton.

Melalui beragam program Corporate Social Responsibility (CSR) yang dilakukan, Allianz Indonesia juga telah meningkatkan kepedulian masyarakat terhadap lingkungan, seperti mengumpulkan lebih dari dua ton sampah anorganik per Januari 2022 dan menanam lebih dari 10.000 pohon mangrove bersama karyawan sebagai *volunteer*.

<b>Judul</b>	Prudential Kembangkan Pengajaran Manajemen Keuangan Anak
<b>Nama Media</b>	Liputan6.com
<b>Newstrend</b>	Kerjasama Prudential Indonesia dan Kipin School
<b>Halaman/URL</b>	<a href="https://www.liputan6.com/bisnis/read/4905779/prudential-kembangkan-pengajaran-manajemen-keuangan-anak">https://www.liputan6.com/bisnis/read/4905779/prudential-kembangkan-pengajaran-manajemen-keuangan-anak</a>
<b>Tanggal Berita</b>	2022-03-08
<b>Sentimen</b>	Netral

## Prudential Kembangkan Pengajaran Manajemen Keuangan Anak

Maulandy Riky Bayu Kencana  
04 Mar 2022, 14:10 WIB



Sumber: Asuransi (Sambutan oleh salah dari Prudential)

Liputan6.com, Jakarta PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) memperluas program edukasi Cha-Ching, yang bertujuan memperkenalkan konsep dasar pengelolaan keuangan kepada anak-anak, usia 7-12 tahun.

Chairman of Prudence Foundation Donald Kanak mengatakan, penelitian menunjukkan upaya edukasi finansial harus dimulai sedini mungkin. Sebab, anak-anak sudah mulai mengembangkan kemampuan dasar untuk mengelola keuangan sejak usia tujuh tahun.

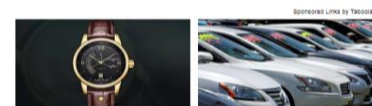
"Melalui program Cha-Ching, kami terus berinovasi dalam upaya membekali generasi masa depan dengan pengetahuan, keterampilan, dan perilaku keuangan. Sehingga mereka mampu membuat keputusan keuangan yang lebih baik dalam hidup," ujar dia dalam pernyataan tertulis, Selasa (8/3/2022).

Terdapat empat konsep dasar keuangan yang diajarkan dalam kurikulum Cha-Ching, yaitu Memperoleh (Earn), Menyimpan (Save), Membelanjakan (Spend), dan Menyumbangkan (Donate).

Selain membekali anak-anak dengan pengetahuan manajemen keuangan agar mereka lebih bertanggung jawab dalam menggunakan uang, program ini juga membantu membangun masa depan yang lebih aman bagi diri sendiri dan keluarga mereka.

Kurikulum Cha-Ching diperkenalkan pada 2016. Hingga kini program tersebut telah diluncurkan di 8 negara dan menjangkau lebih dari 600.000 murid dan lebih dari 10.000 guru di benua Asia dan Afrika.

Di Indonesia, Kurikulum Cha-Ching diperkenalkan pada 2017 dan telah berhasil mendidik lebih dari 160.000 murid dan melatih 5.300 guru di 2.900 sekolah dasar di Indonesia, seperti di Jabodetabek, Sidoarjo, Trenggalek dan Bitar.



Jam Tangan Merek Swiss Dijual, DISKON 90% Hari Ini

Caribao Newsletter

Bel sekarang

Mobil bekas di Cikarang mungkin lebih murah daripada yang anda kira.

Garage Mobil Bekas | Cari Mobil

2 dari 2 halaman

Selanjutnya



Sumber: Asuransi (Shutterstock)

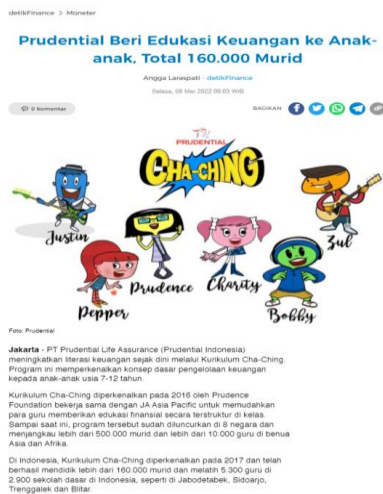
Chief Human Resources and Community Investment Officer Prudential Indonesia, Indriati Rahajeng, menyatakan dalam 4 tahun terakhir, jumlah murid di Indonesia yang tercapai literasi keuangan melalui Kurikulum Cha-Ching meningkat sebanyak lima kali lipat. Adapun rata-rata peningkatan pengetahuan literasi keuangan murid sebesar 12 persen pasca pembelajaran.

Menurut sebagian besar guru yang berpartisipasi di program ini sebagai pengajar, ia menambahkan, materi Kurikulum Cha-Ching mudah dipahami oleh murid karena mengemas konsep dasar keuangan secara kreatif untuk menarik minat belajar anak-anak.

"Selain modul dan permainan, fokus inovasi yang kami lakukan adalah melalui pemanfaatan teknologi digital. Sehingga materi-materi yang kami keluarkan dapat mudah dipelajari oleh anak. Salah satunya melalui video musik kisah Cha-Ching yang menceritakan petualangan seru enam anak anggota grup band dalam mengajarkan empat konsep dasar keuangan," tuturnya.



<b>Judul</b>	Prudential Beri Edukasi Keuangan ke Anak-anak, Total 160.000 Murid
<b>Nama Media</b>	Detik.com
<b>Newstrend</b>	Kerjasama Prudential Indonesia dan Kipin School
<b>Halaman/URL</b>	<a href="https://finance.detik.com/moneter/d-5972339/prudential-beri-edukasi-keuangan-ke-anak-anak-total-160000-murid">https://finance.detik.com/moneter/d-5972339/prudential-beri-edukasi-keuangan-ke-anak-anak-total-160000-murid</a>
<b>Tanggal Berita</b>	2022-03-08
<b>Sentimen</b>	Netral



**Jakarta** - PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) meningkatkan literasi keuangan sejak dini melalui Kurikulum Cha-Ching. Program ini memperkenalkan konsep dasar pengelolaan keuangan kepada anak-anak usia 7-12 tahun.

Kurikulum Cha-Ching diperkenalkan pada 2016 oleh Prudence Foundation bekerja sama dengan JA Asia Pacific untuk memudahkan para guru memberikan edukasi finansial secara terstruktur di kelas. Sampai saat ini, program tersebut sudah diluncurkan di 8 negara dan menjangkau lebih dari 500.000 murid dan lebih dari 10.000 guru di benua Asia dan Afrika.

Di Indonesia, Kurikulum Cha-Ching diperkenalkan pada 2017 dan telah berhasil menjangkau lebih dari 160.000 murid dan melatih 5.300 guru di 2.900 sekolah dasar di Indonesia, seperti di Jabodetabek, Sidoarjo, Trenggalek dan Bitar.

"Dalam empat tahun terakhir, jumlah murid di Indonesia yang terpapar literasi keuangan melalui Kurikulum Cha-Ching meningkat sebanyak lima kali lipat, dengan rata-rata peningkatan pengetahuan literasi keuangan murid sebesar 17% pasca pembelajaran," ujar Chief Human Resources and Community Investment Officer Prudential Indonesia Indriyati Rahajoe dalam keterangan tertulis, Senin (7/3/2022).

**Raca Jupa**  
Mau Beli Unit Link? Simak Hal Ini Dulu Biar Nggak Kaget

Indriyati menuntun sebagian besar guru menela materi Kurikulum Cha-Ching mudah dipahami oleh murid karena mengemas konsep dasar keuangan secara kreatif untuk menarik minat belajar anak-anak. Beda halnya para orang tua dapat membimbing anak-anaknya untuk mulai belajar mengatur keuangan sejak dini secara menarik melalui kanal digital.

"Selain modul dan permainan, fokus inovasi yang kami lakukan adalah melalui pemanfaatan teknologi digital, sehingga materi-materi yang kami keluarkan dapat mudah dipelajari oleh anak. Salah satunya melalui video musik kreas Cha-Ching yang menceritakan petualangan seru enam anak anggota grup band dalam mengajarkan empat konsep dasar keuangan," imbuh Indriyati.

Melalui media massa dan digital, tayangan Cha-Ching di televisi, liputan media, dan media sosial telah berhasil menjangkau lebih dari 24 juta orang di Indonesia.

Indriyati mengungkapkan tahun lalu, Prudential Indonesia bekerja sama dengan sebuah lembaga nirlaba yang merupakan bagian dari JA Asia Pacific, dan KIPIN School memproduksi enam serial video Cha-Ching yang telah diakses oleh lebih dari 20.000 anak Indonesia melalui televisi dan kanal YouTube.

**Raca Jupa**  
Raca 4 Tahapan Penyelesaian Keluhan Unit Link Prudential di LAPS 83K

Tahun ini, Prudential berencana meluncurkan permainan edukasi Cha-Ching online, Petualangan Uang Cha-Ching yang akan menjangkau enam juta anak pada 2023. Menurut Indriyati literasi keuangan berperan penting dalam membantu individu maupun masyarakat meraih kesejahteraan finansial.

"Harapnya kami, kurikulum Cha-Ching dapat diterapkan sebagai kurikulum nasional sehingga semakin banyak anak Indonesia yang terpapar literasi keuangan. Dengan memberikan edukasi finansial sedini mungkin kepada anak-anak, kita tidak hanya membantu membangun kualitas sumber daya manusia yang melek finansial, tapi juga mewujudkan masa depan yang lebih baik bagi Indonesia," katanya.

Chairman of Prudence Foundation Donald Kanah menjelaskan penelitian menunjukkan upaya edukasi finansial harus dimulai sedini mungkin karena anak-anak sudah mulai mengembangkan kemampuan dasar untuk mengelola keuangan sejak usia tujuh tahun.

"Melalui program Cha-Ching, kami terus berinovasi dalam upaya membekali generasi masa depan dengan pengetahuan, keterampilan, dan perilaku keuangan, sehingga mereka mampu membuat keputusan keuangan yang lebih baik dalam hidup," ungkap Donald.

**Raca Jupa**  
Penyelesaian Sengketa Unit Link Ditinjau dari Perspektif Hukum Asuransi

Dalam program ini ada empat konsep dasar keuangan yang diajarkan dalam kurikulum Cha-Ching, yaitu Mengproteksi (Ganti), Menyimpan (Save), Membelanjakan (Spend), dan Menyumbangkan (Donate).

Selain bermanfaat membekali anak-anak dengan pengetahuan manajemen keuangan agar mereka lebih bertanggung jawab dalam menggunakan uang mereka, program ini juga membantu membangun masa depan yang lebih aman bagi diri mereka sendiri dan keluarga mereka.

Salah satu program yang ditujukan untuk mengembangkan program Cha-Ching adalah Cha-Ching Financial Literacy Conference yang diadakan secara virtual pada 18-19 Februari 2022. Konferensi dua hari yang diadakan oleh Prudence Foundation, bekerja sama dengan Junior Achievement (JA), organisasi pendidikan nirlaba internasional, yang memfasilitasi pentingnya literasi keuangan sebagai keterampilan hidup abad ke-21.

Konferensi yang terbuka untuk publik ini diikuti pendidik, pakar industri, pembuat kebijakan, dan akademisi dari seluruh dunia dan menyoroti kemajuan era sapa yang telah dicapai di bidang edukasi literasi finansial, serta kolaborasi seperti apa yang dibutuhkan untuk semakin meningkatkan tingkat literasi masyarakat.

<b>Judul</b>	Simak Cara Kerja Unit Link, Alokasi Premi Serta Biaya-Biaya yang Wajib Dipahami!
<b>Nama Media</b>	Nkriku.com
<b>Newstrend</b>	Edukasi Terkait Unit Link
<b>Halaman/URL</b>	<a href="https://nkriku.com/simak-cara-kerja-unit-link-alokasi-premi-serta-biaya-biaya-yang-wajib-dipahami/">https://nkriku.com/simak-cara-kerja-unit-link-alokasi-premi-serta-biaya-biaya-yang-wajib-dipahami/</a>
<b>Tanggal Berita</b>	2022-03-08
<b>Sentimen</b>	Netral

### Simak Cara Kerja Unit Link, Alokasi Premi Serta Biaya-Biaya yang Wajib Dipahami!



12k SHARES



Share



Tweet

NKRIKU Berkaca pada laporan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), premi yang dihimpun dari industri asuransi jiwa mencapai Rp184,32 triliun sepanjang tahun 2021. Realisasi ini tumbuh 7,21 persen dibandingkan realisasi pada tahun sebelumnya sebesar Rp 171,93 triliun.

Salah satu produk yang menjadi pilihan masyarakat adalah produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi, yaitu unit link.

Produk asuransi unit link tersebut pada dasarnya adalah produk perlindungan jiwa yang memadukan proteksi sekaligus investasi.

**IDEA CLOUD**

**3 BULAN INKUBATOR BISNIS**  
DAPATKAN KESEMPATAN PENDANAAN HINGGA HILIRAN BUNYAH

**Scale Up Your Business With Idea Cloud** [➔](#)

baca juga:

Pada asuransi unit link, manajer investasi akan mengelola alokasi investasi nasabah. Sama halnya seperti produk reksadana, investasi pada unit link juga memiliki risiko serta tidak dapat dijamin hasilnya, karena tergantung pada kondisi ekonomi.

**Berita Populer** [Pandemi Buat Kesadaran Asuransi Melonjak, Produk Ini Jadi Favorit](#)

Asuransi unit link memiliki tujuan utama agar premi yang dibayarkan dapat tetap dan tidak naik seiring berjalannya waktu, karena kenaikan biaya asuransi dapat tertugasi dari nilai tunai investasi yang telah terbentuk. Selain itu, agar nasabah dapat terus membayar biaya asuransi hingga usia nasabah tidak produktif atau masa pensiun. Sehingga nasabah selalu memiliki perlindungan jiwa dan kesehatan.

Untuk itu, kamu perlu mengupas lebih dalam terkait alokasi pembayaran premi pada produk unit link. Mengingat unit link adalah produk asuransi yang digabungkan dengan investasi, premi yang dibayarkan akan dialokasikan menjadi 2 bagian.

**Berita Populer** [Ingin Coba Asuransi Unit Link? Yuk Kenali 8 Istilah Penting Ini!](#)

Pertama, Premi Dasar Berkala yaitu premi yang dibayarkan terus agar polis aktif. Sebab, tujuan dari premidasar berkala ini untuk meng-cover biaya asuransi yang mengalami kenaikan seiring bertambah besarnya risiko sesuai pertambahan umur nasabah.

Biaya asuransi ini ibaratnya kuota internet. Jika tidak diisi, maka kuota akan habis dan jaringan internet tidak lagi bisa tersambung sehingga tidak bisa berselancar diinternet. Jadi, untuk menjaga asuransi unit link tetap aktif, nasabah harus terus membayar premi dasar berkala. Jika nasabah berhenti bayar, maka nilai tunai yang terbentuk dari investasi nasabah yang akan dipakal untuk melanjutkan pembayaran asuransi.

**Berita Populer** [IFG Life Resmi Gabung AAJI, Industri Asuransi Jiwa Diharapkan Kian Profesional](#)

Kedua, Premi Investasi berkala (Top Up) akan dialokasikan untuk membentuk nilai dana lewat Investasi. Bila nasabah ingin agar nilai tunai dari investasi lebih besar dan cepat terbentuk, maka nasabah bisa melakukan Top Up pada premi investasi berkala. Penempatan investasi pada jenis-jenis instrumen investasi dalam unit link dinamakan fund.

**Judul** Aokasi Premi Serta Biaya - Biaya yang Wajib Dipahami

**Nama Media** Industry.co.id

**Newstrend** Edukasi Terkait Unit Link

**Halaman/URL** <https://www.industry.co.id/read/103361/aokasi-premi-serta-biaya-biaya-yang-wajib-dipahami>

**Tanggal Berita** 2022-03-08

**Sentimen** Netral

## Aokasi Premi Serta Biaya - Biaya yang Wajib Dipahami

Ditah: Henry Barua | Selasa, 08 Maret 2022 - 08:00 WIB



HOME INDUSTRI NASIONAL PARIWISATA IPTEK ENERGI AGRO KEUANGAN

Facebook Twitter LinkedIn WhatsApp LINE

INDUSTRY.co.id - Jakarta - Berkaca pada laporan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), premi yang dihimpun dari industri asuransi jiwa mencapai Rp 184,32 triliun sepanjang tahun 2021. Realisasi ini tumbuh 7,21% dibandingkan realisasi pada tahun sebelumnya sebesar Rp 171,93 triliun. Salah satu produk yang menjadi pilihan masyarakat adalah produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi, yaitu unit link. Produk asuransi unit link tersebut pada dasarnya adalah produk perlindungan jiwa yang memadukan proteksi sekaligus investasi.

Pada asuransi unit link, manajer investasi akan mengelola alokasi investasi nasabah. Sama halnya seperti produk reksadana, investasi pada unit link juga memiliki risiko serta tidak dapat dijamin hasilnya, karena tergantung pada kondisi ekonomi. Asuransi unit link memiliki tujuan utama agar premi yang dibayarkan dapat tetap dan tidak naik seiring berjalannya waktu, karena kenaikan biaya asuransi dapat tertutupi dari nilai tunai investasi yang telah terbentuk. Selain itu, agar nasabah dapat terus membayar biaya asuransi hingga usia nasabah tidak produktif atau masa pensiun. Sehingga nasabah selalu memiliki perlindungan jiwa dan kesehatan.

PT ASURANSI JIWA ASTRA (Astra Life) mengajak masyarakat untuk mengupas lebih dalam terkait alokasi pembayaran premi pada produk unit link. Mengingat unit link adalah produk asuransi yang digabungkan dengan investasi, premi yang dibayarkan akan dialokasikan menjadi 2 bagian.

Pertama, Premi Dasar Berkala yaitu premi yang dibayarkan terus agar polis aktif. Sebab, tujuan dari premi dasar berkala ini untuk meng-cover biaya asuransi yang mengalami kenaikan seiring bertambah besarnya risiko sesuai pertambahan umur nasabah. Biaya asuransi ini ibaratnya kuota internet. Jika tidak diisi, maka kuota akan habis dan jaringan internet tidak lagi bisa tersambung sehingga tidak bisa berselancar di internet. Jadi, untuk menjaga asuransi unit link tetap aktif, nasabah harus terus membayar premi dasar berkala. Jika nasabah berhenti bayar, maka nilai tunai yang terbentuk dari investasi nasabah yang akan dipakai untuk melanjutkan pembayaran asuransi.

Kedua, Premi Investasi berkala (Top Up) akan dialokasikan untuk membentuk nilai dana lewat Investasi.

Bila nasabah ingin agar nilai tunai dari investasi lebih besar dan cepat terbentuk, maka nasabah bisa melakukan Top Up pada premi investasi berkala. Penempatan investasi pada jenis-jenis instrument investasi dalam unit link dinamakan fund. Di Astra Life ada 11 macam fund yang bisa dipilih untuk diinvestasikan sesuai profil risiko nasabah, dan diberikan fasilitas switching dengan cara memindahkan investasi nasabah dari fund yang sudah dipilih ke fund yang lain.

Di Astra Life, nasabah juga akan dapat memanfaatkan fasilitas untuk melakukan switching tanpa biaya sebanyak 4 kali dalam setahun, selebihnya akan dikenakan biaya sesuai ketentuan. Lebih dari itu, ada beberapa komponen biaya yang dikenakan untuk mendapatkan manfaat proteksi dan investasi dari premi yang telah dibayarkan. Berikut 5 komponen biaya yang wajib dipahami:

1. Biaya akuisisi, yaitu biaya yang dibayarkan atas pelayanan yang didapatkan dari perusahaan asuransi, meliputi biaya operasional, biaya pemasaran serta biaya lainnya yang besarnya bervariasi antara produk dan perusahaan asuransi. Biasanya dikenakan pada 5 tahun pertama dengan persentase tahun pertama 50%-100%, tahun kedua 40%-75%, dan tahun ketiga hingga kelima 5%-15%.
2. Biaya Asuransi (Cost of Insurance/ COI), biaya ini dibebankan untuk mendapat manfaat asuransi dasar, yakni asuransi jiwa. Di Astra Life, manfaat dasarnya 3 in 1, selain perlindungan jiwa, nasabah akan mendapat perlindungan terminal illness dan cacat tetap dan total sekaligus.
3. Biaya asuransi tambahan (Cost of Rider/ COR), biaya ini untuk membayarkan manfaat asuransi lainnya yang ditambahkan selain manfaat pertanggungan asuransi dasar, seperti rawat inap, penyakit kritis, dan sebagainya sesuai dengan pilihan nasabah.
4. Biaya Administrasi, Biaya ini dibebankan untuk layanan operasional bulanan kepada nasabah, seperti pengiriman notifikasi tagihan jatuh tempo atau penerimaan premi dan laporan perkembangan dana investasi serta transaksi finansial nasabah.
5. Biaya pengelolaan investasi, biaya ini dikenakan dari nilai tunai yang diinvestasikan sebesar 1%-3% per tahunnya. Biasanya biaya ini sudah termasuk pada Nilai Aktiva Bersih asuransi unit link.

Dapat dipahami bahwa asuransi unit link merupakan produk perlindungan dengan tujuan utama untuk mendapatkan manfaat perlindungan jiwa dan kesehatan hingga usia 99 tahun. Untuk mengetahui lebih detail terkait unit link, jangan ragu untuk bertanya ataupun berkonsultasi dengan tenaga pemasar dan perusahaan penyedia asuransi mengenai ketentuan produk dan polis yang akan dibeli.

\*Astra Life dengan semangat #GotYourBack terus berupaya memberikan berbagai konten edukasi finansial dan pemahaman produk asuransi untuk mendorong financial literacy keluarga Indonesia. Dengan demikian, masyarakat menjadi semakin cerdas dalam melakukan perencanaan keuangan termasuk memahami produk asuransi agar bisa merasakan manfaat yang optimal dari perlindungan yang dimiliki.\* tutup Windy Riswanto selaku Head of Marketing, Branding & Digital Astra Life.

Cek akun Instagram @astralifeid serta akun youtube Astra Life untuk mendapatkan informasi edukatif seputar finansial dan asuransi jiwa atau kunjungi astralife.co.id untuk melihat beragam produk dan layanan yang dihadirkan oleh Astra Life.

<b>Judul</b>	Keunggulan Asuransi Kesehatan Rawat Jalan Dan Daftar Pilihannya
<b>Nama Media</b>	Abadikini.com
<b>Newstrend</b>	Edukasi Pembelian Asuransi
<b>Halaman/URL</b>	<a href="https://www.abadikini.com/2022/03/08/keunggulan-asuransi-kesehatan-rawat-jalan-dan-daftar-pilihannya/">https://www.abadikini.com/2022/03/08/keunggulan-asuransi-kesehatan-rawat-jalan-dan-daftar-pilihannya/</a>
<b>Tanggal Berita</b>	2022-03-08
<b>Sentimen</b>	Netral

Keunggulan Asuransi Kesehatan Rawat Jalan Dan Daftar Pilihannya



**MY TICKET**

**CONVENE SPACE**  
50% Save for Your Workspace  
Check all features around Sukowati. The Most Flexible Business Office. Contact Us. As-You-Go

**ALASAN HARUS MEMILIKI ASURANSI KESEHATAN**

**Daftar asuransi kesehatan terbaik**

1. Asuransi Kesehatan AKA Mandiri
2. Lippo Asuransi Kesehatan
3. Asuransi Kesehatan Chubb Life
4. Asuransi Kesehatan Chubb Life
5. Asuransi Kesehatan Cigna



Judul	OJK: Penjualan Produk Bisa Dihentikan
Nama Media	Tribun Manado
Newstrend	Opini OJK Terkait Permasalahan Asuransi di Indonesia
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2022-03-08
Sentimen	Netral

## OJK: Penjualan Produk Bisa Dihentikan

► Sengketa Berkepanjangan Perusahaan Asuransi dan Nasabah

**JAKARTA, TRIBUNMANADO.CO.ID** - Industri asuransi belakangan menjadi sorotan banyak pihak. Ini merupakan imbas dari sengketa berkepanjangan antara sejumlah nasabah dan perusahaan asuransi terkait produk asuransi, khususnya produk asuransi yang dikaitkan investasi (PAYDI) atau unit link.

Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Wimboh Santoso mengatakan, sengketa terkait produk asuransi harus diselesaikan sendiri oleh perusahaan penerbit asuransi tersebut. Hal ini perlu dilakukan untuk mencegah hilangnya kepercayaan masyarakat.

"Jangan sampai memberikan imbas kepada sistem keuangan secara overall," kata Wimboh, dalam acara Power Lunch CNBC Indonesia, Senin (7/3/2022).

"Karena permasalahan di satu lembaga kalau tidak cepat diselesaikan itu bisa menimbulkan (dampak) kepercayaan masyarakat kepada sektor keuangan secara keseluruhan," tambahnya.

Lebih lanjut ia bilang, dalam penyelesaian sengketa OJK dapat memfasilitasi pertemuan antara perusahaan asuransi dengan konsu-



WARTAKOTA

**Karena permasalahan di satu lembaga kalau tidak cepat diselesaikan itu bisa menimbulkan (dampak) kepercayaan masyarakat kepada sektor keuangan secara keseluruhan.**

**WIMBOH SANTOSO**

Ketua Dewan Komisiner OJK

men. Apabila pertemuan tidak membuahkan hasil, maka penyelesaian sengketa dapat dilanjutkan ke lembaga alternatif penyelesaian sengketa

atau LAPS.

"Apabila tidak selesai bisa masuk ke pengadilan. Ini adalah prosedur yang ada," ujarnya.

Jika sengketa berlarut, OJK minta hentikan penjualan produk Sebagai regulator, Wimboh bilang, dalam penyelesaian sengketa, OJK selalu meminta kepada perusahaan asuransi terkait untuk membuat peta jalan penyelesaian sengketa.

Ini menjadi penting untuk mempercepat proses penyelesaian sengketa. Apabila penyelesaian sengketa berlangsung berlarut-larut, OJK juga dapat meminta perusahaan asuransi terkait untuk menghentikan sementara penjualan produk asuransi yang menjadi sengketa dengan konsumen.

"Tentunya kita bisa saja kita minta sementara untuk perusahaan tersebut, yang mengalami dispute untuk sementara tidak menjual produk tersebut," tutur Wimboh. "Karena apa? Karena ini bisa memberikan signal yang kurang baik kepada nasabah-nasabah lain," tambahnya.

Permintaan penghentian sementara penjualan tersebut menjadi salah satu langkah yang sudah lama dilakukan OJK terkait penyelesaian sengketa. **(kps)**

<b>Judul</b>	Jika Asuransi Vs Nasabah Bersengketa, OJK: Stop Jual Produknya
<b>Nama Media</b>	Law-justice.co
<b>Newstrend</b>	Opini OJK Terkait Permasalahan Asuransi di Indonesia
<b>Halaman/URL</b>	<a href="https://www.law-justice.co/artikel/127019/jika-asuransi-vs-nasabah-bersengketa-ojk-stop-jual-produknya/">https://www.law-justice.co/artikel/127019/jika-asuransi-vs-nasabah-bersengketa-ojk-stop-jual-produknya/</a>
<b>Tanggal Berita</b>	2022-03-08
<b>Sentimen</b>	Netral

## Jika Asuransi Vs Nasabah Bersengketa, OJK: Stop Jual Produknya

Selasa, 08/03/2022 14:00 WIB



Otoritas Jasa Keuangan (OJK) | (Bisnis.com)

Jakarta, law-justice.co - Industri asuransi belakangan menjadi sorotan banyak pihak. Ini merupakan imbas dari sengketa berkepanjangan antara sejumlah nasabah dan perusahaan asuransi terkait produk asuransi, khususnya produk asuransi yang dikaitkan investasi (PAYDI) atau unit link.

Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Wimboh Santoso mengatakan, sengketa terkait produk asuransi harus diselesaikan sendiri oleh perusahaan penitit asuransi tersebut. Hal ini perlu dilakukan untuk mencegah hilangnya kepercayaan masyarakat. "Jangan sampai memberikan imbas kepada sistem keuangan secara overall," kata Wimboh, dikutip dari CNBC Indonesia, Senin (7/3/2022).



Baca juga - [Wajah Tahu, Ada 3 Kelakuan Debt Collector yang Bisa Kena Pidana](#)

"Karena permasalahan di satu lembaga kalau tidak cepat diselesaikan itu bisa menimbulkan (dampak) kepercayaan masyarakat kepada sektor keuangan secara keseluruhan," tambahnya.



Lebih lanjut ia bilang, dalam penyelesaian sengketa OJK dapat memfasilitasi pertemuan antara perusahaan asuransi dengan konsumen. Apabila pertemuan tidak menghasilkan hasil, maka penyelesaian sengketa dapat dilanjutkan ke lembaga alternatif penyelesaian sengketa atau LAPAS. "Apabila tidak selesai bisa masuk ke pengadilan. Ini adalah prosedur yang ada," ujarnya.



Baca juga - [Nasdem Minta Kebijakan OJK Tak Boleh Hambat Kemajuan Industri Keuangan](#)

Jika sengketa berlanjut, OJK minta hentikan penjualan produk. Sebagai regulator, Wimboh bilang, dalam penyelesaian sengketa, OJK selalu meminta kepada perusahaan asuransi terkait untuk membuat peta jalan penyelesaian sengketa. Ini menjadi penting untuk mempercepat proses penyelesaian sengketa.

Apabila penyelesaian sengketa berlangsung berlarut-larut, OJK juga dapat meminta perusahaan asuransi terkait untuk menghentikan sementara penjualan produk asuransi yang menjadi sengketa dengan konsumen. "Tentunya kita bisa saja kita minta sementara untuk perusahaan tersebut, yang mengalami dispute untuk sementara tidak menjual produk tersebut," tutur Wimboh.

Baca juga - [21 Nama Calon Dewan Komisiner OJK Ini Lolos Hingga Tahap Akhir](#)

"Karena apa? Karena ini bisa memberikan signal yang kurang baik kepada nasabah-nasabah lain," tambahnya.

Permintaan penghentian sementara penjualan tersebut menjadi salah satu langkah yang sudah lama dilakukan OJK terkait penyelesaian sengketa. Hal ini diharapkan dapat memperlakukan kepercayaan masyarakat terhadap produk asuransi terkait. "Tapi dulu kita lakukan itu kalau memang ada dispute. Kalau tidak, bisa kita hentikan sementara produknya untuk perusahaan tersebut sampai masalahnya selesai," ucap Wimboh.

<b>Judul</b>	Cermat Memilih Asuransi, Begini Caranya
<b>Nama Media</b>	Tagar.id
<b>Newstrend</b>	Edukasi Memilih Asuransi Jiwa
<b>Halaman/URL</b>	https://www.tagar.id/cermat-memilih-asuransi-begini-caranya
<b>Tanggal Berita</b>	2022-03-08
<b>Sentimen</b>	Netral



Cindy Xie Foto: Screenshots Tagar

**Jakarta** - Pada dasarnya stigma asuransi di Indonesia masih sangatlah rendah. Karena masih kurangnya pemahaman mengenai konsep dan makna dari asuransi itu sendiri. Seiring berkembangnya teknologi membuat masyarakat lebih mudah dalam berbagi dan mencari informasi, termasuk asuransi. Seperti hal yang disampaikan oleh insurance content creator, Cindy Xie dalam webinar Tagar.id dengan tema Cermat Berasuransi Agar Tidak Menaj, Sabtu, 20 November 2021 yang lalu. Ia memberikan tips memilih asuransi yang cermat.

Sebagai Content creator, Cindy menggunakan sosial media sebagai wadah mendukung konsep asuransi yang benar. Agar lebih banyak masyarakat Indonesia yang terproteksi dan mengurangi risiko dengan asuransi.

### 1. Memilih agen yang baik

Dalam memilih asuransi, calon pembeli haruslah cermat memilih agen. Carilah agen yang mengerti cara mengklaim asuransi. Serta berhati-hati ketika agen menawarkan produk dengan iming-iming nilai tunai terutama pada unit link. Karena unit link adalah estimasi bayar dan estimasi investasi yang terbentuk.

Dati 10 tahun IHSG naik tidak sampai 10%. Sedangkan jika ditabel asuransi, ilustrasinya ada 5%,10%,hingga 15%. Serta ada beberapa okrum yang mengiming return 15% di unit link itu harus diwaspadai Sebelum membeli asuransi. Kita harus memahami bahwa asuransi dibeli guan memproteksi bukan sebagai investasi untuk bermain di sektor lain.

### 2. Jangan modal ga enakan dan memastikan produk yang dibeli

Karena memiliki keluarga atau teman sebagai agen yang dikenal. Membuat rasa ingin membantu pun muncul tanpa mengetahui apa yang dibeli. Seharusnya sebelum membeli produk, calon pembeli memahami dan mempelajari produk tersebut.

Tak hanya itu, calon pembeli juga harus memastikan bahwa produk yang disajikan oleh agen sesuai dengan apa yang kita mau dan butuhkan. Jangan sampai dalam 1 polis mencakup banyak asuransi atau dikenal dengan asuransi gado-gado. Karena asuransi gado-gado tidak berfungsi dengan baik. Lebih baik menambah asuransi dan membeli sesuai dengan kebutuhan.

### 3. Jangan hanya percaya kata agen

Calon pembeli jangan malas belajar, membandah polis dan tergur serta tergur premi paling murah. Calon pembeli sebaiknya wajib melihat dan mengerti dari produk yang dipilih agar sesuai dengan yang dibutuhkan.

### 4. Biaya asuransi

Seperi pada unit link, biaya yang perlu dibandingkan bukanlah premi melainkan biaya asuransi jangka panjang. Calon pembeli perlu mencari tahu biaya asuransi selama 10 atau 15 tahun kedepan mengenai seberapa tinggi biaya yang akan naik.

Karena OJK selalu memiliki tetapan-tetapan penjamin. Maka dari itu calon perlu memperhatikan agar terhindar dari kesalahan. Banyak asuransi yang murah pada premi awal tetapi lebih cepat naik karena biaya asuransi.

Itu dia 4 tips yang wajib diperhatikan dalam memilih asuransi yang cermat ala Cindy Xie. Pada dasarnya membeli asuransi bukanlah hal yang asal-asalan. Seorang calon pembeli wajib mempelajari serta mengerti produk yang akan dipilih dan ditawarkan oleh agen agar terhindar dari kerugian di masa mendatang []



**Harita Kekayaan Presiden Vladimir Putin Disebut Melembih Orang Terkaya Dunia Jeff Bezos**

**Ini Dia Sumber Kekayaan Sekelompok Crazy Billionaire Belanda**

**Profil Chairul Tanjung, Konglomerat Pemilik Trans TV**

**Harlah NI ke 99, Menko Airlangga Apresiasi NI yang Menggerakkan Ekonomi Kerakyatan**

**Mochtar Riady 'The Magic Man of Bank Marketing'**

**Hermes dan Ratusan Brand Mewah Lainnya Angkat Kaki dari Rusia**

**Harga Emas Antam di Pegadaian Sabtu, 5 Maret 2022**

**Dear Investor Milenial, Ini Cara Warren Buffett Beli Saham Ragam untuk Investasi**

**Pinjaman untuk Rusia dan Belarus Ditolak oleh Bank Dukungan China**

**Cukai rokok bisa Dijadikan Sumber Pembiayaan Kesehatan Termasuk Kanker**

**Video**



**Guntur Romli: Perjalanan Muhammad Syarif Antozeta FPI Jadi Teroris**

<b>Judul</b>	Asuransi Allianz Life Indonesia, Mendapat Apresiasi dari Warga Tanah Karo
<b>Nama Media</b>	Posmetromedan.com
<b>Newstrend</b>	Kinerja Positif Allianz Life
<b>Halaman/URL</b>	<a href="https://www.posmetromedan.com/2022/03/asuransi-allianz-life-indonesia-mendapat-apresiasi-dari-warga-tanah-karo/">https://www.posmetromedan.com/2022/03/asuransi-allianz-life-indonesia-mendapat-apresiasi-dari-warga-tanah-karo/</a>
<b>Tanggal Berita</b>	2022-03-08
<b>Sentimen</b>	Netral

**POSMETRO MEDAN - ADVERTORIAL**

**Claim Mudah dan Cepat**  
**Asuransi Allianz Life Indonesia, Mendapat Apresiasi dari Warga Tanah Karo**



**Kini tersedia lokasi test di Jakarta**

- Lokasi Test di Jakarta
- Lokasi Test di Bandung
- Lokasi Test di Surabaya
- Lokasi Test di Semarang
- Lokasi Test di Denpasar
- Lokasi Test di Makassar
- Lokasi Test di Pekanbaru
- Lokasi Test di Palembang
- Lokasi Test di Medan
- Lokasi Test di Pekanbaru
- Lokasi Test di Palembang
- Lokasi Test di Medan

**POSMETROMEDAN.com** - Asuransi Allianz Life Indonesia mendapat apresiasi dari masyarakat Kabupaten Karo. Apresiasi itu berkat kemudahan proses claim yang dilakukan para ahli waris.

Kristina Wati Sembiring, adalah merupakan nasabah yang juga sekaligus Bisnis Partner atau agen Asuransi Allianz di Kabupaten Karo. Inisiatif Posmetro Medan memiliki sudah 7 tahun bergabung dengan perusahaan asuransi tersebut.

**Kini tersedia lokasi test di Jakarta**

- Lokasi Test di Jakarta
- Lokasi Test di Bandung
- Lokasi Test di Surabaya
- Lokasi Test di Semarang
- Lokasi Test di Denpasar
- Lokasi Test di Makassar
- Lokasi Test di Pekanbaru
- Lokasi Test di Palembang
- Lokasi Test di Medan
- Lokasi Test di Pekanbaru
- Lokasi Test di Palembang
- Lokasi Test di Medan

Menurut Kristina, selama dia bergabung, sudah banyak masyarakat Karo yang memberikan apresiasi kepada Allianz, karena pertolongan santunan bagi nasabahnya mudah sesuai prosedur yang berlaku.

"Asuransi Allianz Life Indonesia selalu memprioritaskan nasabah," ujarnya kepada wartawan, Senin ( 7/3/2022 ) di Karangrejo.

**BACA JUGA. Ditengah Pandemi Rumah Qurban Masih Silalahi Berbagi Sembako.**

Dipolekannya, banyak nasabahnya yang telah menerima santunan dan berbagai besaran premi mulai dari paling rendah Rp.300.000 per satu bulan hingga angka jutaan rupiah, dan telah dibayarkan lunas melalui ahli waris masing-masing.

Seperti, nasabahnya atas nama Reni Br Sitepu warga Desa Lau Baling, Kecamatan Lau Baling, Kabupaten Karo dengan besaran premi Rp.600.000 dan telah menerima dengan penuh santunan kematian sebesar Rp.302.434.114 oleh ahli warisnya.

Juga Rusewaty Br Perianggi warga Desa Perbadan, Kecamatan Lau Baling, Kabupaten Karo juga telah dibayarkan santunan kematiannya sebesar Rp.254.273.736 diterima ahli warisnya.

**YOGA LIME IN SMART WEEK**  
 only on 1-18th MAR, 2022

**BACA JUGA. Silang Tahun Ke-3, HECL Tanjungbalai Tunjukkan Jodohnya Berbagi**

Selanjutnya, imanesi Sebayang warga Desa Gunung, Kecamatan Tigalingga, Kabupaten Karo, yang menjadi nasabah 21 bulan dan menerima santunan kematian sebesar Rp.306.390.000 secara tunai diterima ahli warisnya.

Menurut Kristina Wati bahwa orang tua selalu mempersiapkan diri untuk bekal hidup dan ketika mendapat masalah hingga kematian.

**LOKER BAKUL KAMPUS TERBAIK**  
 100% BAHAN KAMPUS TERBAIK

"Kita harus memikirkan dampak dari kegiatan kita, sebisa mungkin kita tidak mengganggu diri yang lain yang bersangkutan," ujarnya.

**BACA JUGA. Ditengah Pandemi Rumah Qurban Masih Silalahi Berbagi Sembako.**

Ditambahkannya bahwa Asuransi Allianz Life Indonesia ada beberapa produk yang ditawarkan bagi calon nasabahnya. Diantaranya produk yang meliputi kesehatan, cacat tetap total, kritis hingga meninggal yang kesemuanya tergantung besaran premi.

"Allianz telah berteranformasi menjadi perusahaan asuransi terbaik di Indonesia dengan berbagai inovasi digital terbaru dan sebagai perusahaan kesehatan terbaik dengan nilai capital terbaik di dunia menurut berbagai sumber," ujar peremajaan yang mengawali memiliki nomor hq 082163907661. (\*)

Reporterni Marko Sembiring  
 Editor: Maranatha Toling

<b>Judul</b>	Ada Gap Segmentasi Kinerja Perusahaan Asuransi di Masa Pandemi: Konsolidasi Jadi Urgensi
<b>Nama Media</b>	Wartaekonomi.co.id
<b>Newstrend</b>	Riset IFG Progress terkait Kinerja Perusahaan Asuransi
<b>Halaman/URL</b>	<a href="https://wartaekonomi.co.id/read397737/ada-gap-segmentasi-kinerja-perusahaan-asuransi-di-masa-pandemi-konsolidasi-jadi-urgensi">https://wartaekonomi.co.id/read397737/ada-gap-segmentasi-kinerja-perusahaan-asuransi-di-masa-pandemi-konsolidasi-jadi-urgensi</a>
<b>Tanggal Berita</b>	2022-03-08
<b>Sentimen</b>	Netral

Kabar Finansial / Asuransi

### Ada Gap Segmentasi Kinerja Perusahaan Asuransi di Masa Pandemi: Konsolidasi Jadi Urgensi

Selasa, 08 Maret 2022, 00:11 WIB

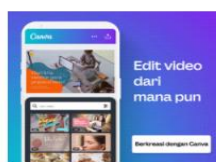


Kredit Foto: Imamatul Silfia

WE Online, Jakarta - Studi yang dilakukan oleh Indonesia Financial Group (IFG) Progress menunjukkan sekitar 70% dari 39 perusahaan asuransi jiwa di Indonesia memiliki aset di bawah Rp10 triliun. Sementara, 30% lainnya memiliki aset di atas Rp10 triliun di mana 50% di antaranya merupakan perusahaan asing.

Head/Senior Executive Vice President IFG Progress Reza Yamora Siregar menjelaskan, sebanyak 50% dari perusahaan asuransi jiwa yang memiliki aset di bawah Rp10 triliun mengalami penurunan ekuitas dan RBC (*Risk-Based Capital*). Sebanyak 1 dari 4 perusahaan dengan aset di bawah Rp10 triliun melaporkan penurunan RBC di atas 25% pada masa pandemi.

**Baca Juga: Kinerja Industri Asuransi Umum RI Underdeveloped, IFG Progress: Terlalu Bergantung pada Makroekonomi**



"Beberapa di antaranya memiliki RBC di bawah 120% atau ketentuan minimum OJK," katanya saat *Editors Gathering* IFG Progress di Graha CIMB Niaga, Jakarta Selatan, Senin (7/3/2022).

Dia melanjutkan, perusahaan asing dan lokal dengan aset di atas Rp25 triliun melaporkan pertumbuhan aset yang lebih tinggi bila dibandingkan dengan perusahaan asuransi dengan aset yang lebih kecil.

"Observasi kami juga menemukan 17 dari 39 perusahaan mengalami penurunan aset selama pandemi, yakni 10 perusahaan lokal dan 7 perusahaan asing. Lebih dari 50% dari perusahaan yang terkontraksi merupakan kelompok aset di bawah Rp5 triliun," tambahnya.

Akan tetapi, jumlah perusahaan dengan aset di atas Rp25 triliun yang terlibat dalam studi IFG Progress hanya mencakup 15% dari keseluruhan. Sementara, 30% perusahaan asuransi mengalami penurunan rasio likuiditas yang 70% di antaranya merupakan perusahaan dengan kelas aset di bawah Rp25 triliun.

"Pemulihan ekonomi seiring dengan situasi Covid-19 yang jauh lebih baik akan memberikan sentimen positif untuk prospek asuransi jiwa di Indonesia ke depannya. Segmentasi kinerja antara perusahaan besar dan kecil yang terjadi pada masa pandemi Covid-19 menunjukkan konsolidasi sektor asuransi jiwa merupakan pekerjaan rumah yang mendesak," tutup Reza.



Judul	Pendapatan Reliance Capital Tumbuh 7,9%
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Kinerja Positif Reliance Group
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2022-03-08
Sentimen	Netral

## DITOPANG KONTRIBUSI ASURANSI Pendapatan Reliance Capital Tumbuh 7,9%

NERACA

Jakarta - Di tahun 2021, PT Reliance Capital Management (Reliance Group) membukukan laba sebelum pajak (PBT) sebesar Rp123,1 miliar, naik 17% dibandingkan dengan capaian pada 2020 sebesar Rp105,2 miliar. Direktur PT Reliance Capital Management, Gatot Subagio menjelaskan bahwa aset Reliance Group juga tumbuh 11,2% menjadi Rp3,06 triliun, dari sebelumnya Rp2,77 triliun pada 2020.

Disampaikannya, peningkatan total aset sejalan dengan peningkatan nilai piutang dan investasi pada kegiatan asuransi kesehatan, umum, jiwa dan pembiayaan dengan total peningkatan sebesar Rp72,3 miliar atau menyumbang 22,7% dari total peningkatan aset. "Kemudian dari sisi ekuitas, terjadi pula peningkatan sebesar 6,7% dari tahun sebelumnya sebesar Rp1,20 triliun menjadi Rp1,28 triliun pada 2021," ujarnya di Jakarta, kemarin.

Gatot mengatakan, pendapatan mengalami peningkatan sebesar 7,9% menjadi Rp965,2 miliar pada 2021, naik 8,1% dari Rp893,2 miliar pada 2020. "Kita lihat kenaikan pendapatan solid sejak 2019 ke 2020 sebesar 9,8%, menjadi 8,1 persen dari 2020 ke 2021 meskipun ada tekanan dari pasar akibat pandemi," kata Gatot.

Disampaikannya, kontribusi pendapatan terbesar berasal dari jasa asuransi terutama diperoleh dari asuransi kesehatan sebesar Rp489 miliar dan asuransi kesehatan sebesar Rp219 miliar. Sementara itu, pendapatan dari asuransi jiwa menyumbang Rp139 miliar sepanjang 2021.

"Keberhasilan tersebut merupakan pencapaian tertinggi selama ini. Kita tahu bahwa selama dua tahun terakhir ini dunia dan bisnis pada umumnya berada dalam situasi sulit. Namun Reliance Group bisa mencetak prestasi yang membanggakan. Pengalaman menghadapi pandemi Covid-19 yang terjadi di sejak tahun 2020 hingga saat ini akan menjadikan Reliance Group lebih agresif dan makin tangguh," kata Founder & Chairman Reliance Group Anton Budidjaja.

Adapun beberapa inisiatif yang dilakukan perusahaan pada 2021 di antaranya peluncuran produk berbasis digital yaitu RELInvest, dan RELIdoc. Kemudian penerbitan obligasi retail, dan proyek-proyek investment banking lainnya pada kegiatan pelaksana penjamin emisi saham sebagai sole underwriter atau penjamin tunggal pelaksana emisi saham perdana PT GTS Internasional Tbk dan sebagai penjamin pelaksana emisi pada penawaran umum terbatas PT Bank Pembangunan Daerah Banten Tbk.

Dari aktivitas penjamin efek, perusahaan membukukan pendapatan sebesar Rp14,72 miliar, jauh meningkat daripada capaian pada 2020 yang hanya Rp10 juta. PT Reliance Manager Investasi juga berhasil mencetak kenaikan pendapatan pada 2021 menjadi Rp5,1 miliar dari hanya Rp2,0 miliar pada 2020. Kenaikan didukung oleh langkah perusahaan yang mulai aktif pada penjualan reksadana terstruktur.

<b>Judul</b>	Ditopang Kontribusi Asuransi - Pendapatan Reliance Capital Tumbuh 7,9%
<b>Nama Media</b>	Neraca.co.id
<b>Newstrend</b>	Kinerja Positif Reliance Group
<b>Halaman/URL</b>	https://www.neraca.co.id/article/160011/ditopang-kontribusi-asuransi-pendapatan-reliance-capital-tumbuh-79
<b>Tanggal Berita</b>	2022-03-08
<b>Sentimen</b>	Netral

## Ditopang Kontribusi Asuransi - Pendapatan Reliance Capital Tumbuh 7,9%

Oleh: Ahmad Nabhani Selasa, 08/03/2022



### NERACA

Jakarta – Di tahun 2021, PT Reliance Capital Management (Reliance Group) membukukan laba sebelum pajak (PBT) sebesar Rp123,1 miliar, naik 17% dibandingkan dengan capaian pada 2020 sebesar Rp105,2 miliar. Direktur PT Reliance Capital Management, Gatot Subagio menjelaskan bahwa aset Reliance Group juga tumbuh 11,2% menjadi Rp3,08 triliun, dari sebelumnya Rp2,77 triliun pada 2020.

Disampaikannya, peningkatan total aset sejalan dengan peningkatan nilai piutang dan investasi pada kegiatan asuransi kesehatan, umum, jiwa dan pembiayaan dengan total peningkatan sebesar Rp72,3 miliar atau menyumbang 22,7% dari total peningkatan aset. "Kemudian dari sisi ekuitas, terjadi pula peningkatan sebesar 6,7% dari tahun sebelumnya sebesar Rp1,20 triliun menjadi Rp1,28 triliun pada 2021," ujarnya di Jakarta, kemarin

Gatot mengatakan, pendapatan mengalami peningkatan sebesar 7,9% menjadi Rp965,2 miliar pada 2021, naik 8,1% dari Rp893,2 miliar pada 2020. "Kita lihat kenaikan pendapatan solid sejak 2019 ke 2020 sebesar 9,8%, menjadi 8,1 persen dari 2020 ke 2021 meskipun ada tekanan dari pasar akibat pandemi," kata Gatot.

Disampaikannya, kontribusi pendapatan terbesar berasal dari jasa asuransi terutama diperoleh dari asuransi kesehatan sebesar Rp489 miliar dan asuransi kesehatan sebesar Rp219 miliar. Sementara itu, pendapatan dari asuransi jiwa menyumbang Rp139 miliar sepanjang 2021. "Keberhasilan tersebut merupakan pencapaian tertinggi selama ini. Kita tahu bahwa selama dua tahun terakhir ini dunia dan bisnis pada umumnya berada dalam situasi sulit. Namun Reliance Group bisa mencetak prestasi yang membanggakan. Pengalaman menghadapi pandemi Covid-19 yang terjadi di sejak tahun 2020 hingga saat ini akan menjadikan Reliance Group lebih agresif dan makin tangguh," kata Founder & Chairman Reliance Group Anton Budidjaja.

Adapun beberapa inisiatif yang dilakukan perusahaan pada 2021 di antaranya peluncuran produk berbasis digital yaitu RELIInvest, dan RELIdoc. Kemudian penerbitan obligasi retail, dan proyek-proyek investment banking lainnya pada kegiatan pelaksana penjamin emisi saham sebagai sole underwriter atau penjamin tunggal pelaksana emisi saham perdana PT GTS Internasional Tbk dan sebagai penjamin pelaksana emisi pada penawaran umum terbatas PT Bank Pembangunan Daerah Banten Tbk.

Dari aktivitas penjamin efek, perusahaan membukukan pendapatan sebesar Rp14,72 miliar, jauh meningkat daripada capaian pada 2020 yang hanya Rp10 juta. PT Reliance Manager Investasi juga berhasil mencetak kenaikan pendapatan pada 2021 menjadi Rp5,1 miliar dari hanya Rp2,0 miliar pada 2020. Kenaikan didukung oleh langkah perusahaan yang mulai aktif pada penjualan reksadana terstruktur.

### BERITA TERKAIT

- Catatan Laba Kotor Rp2,6 Triliun - Bank BJB Optimis Lanjutkan Kinerja Positif di 2022
- Aksi Jual Investor Asing Bikin IHSG Loyo
- Saham Hotel Sahid Masuk Pengawasan BEI
- HATS Raih Kontrak Angkutan Kargo Ke Vietnam
- Adira Siap Terbitkan Obligasi Rp 2 Triliun

0 Comments

Sort by Oldest +

Add a comment...

<b>Judul</b>	Asuransi Great Eastern [Profil Perusahaan & Daftar Produk]
<b>Nama Media</b>	Suara.com
<b>Newstrend</b>	Profil Asuransi Great Eastern
<b>Halaman/URL</b>	<a href="https://www.suara.com/partner/content/lifepal/2022/03/08/111307/asuransi-great-eastern-profil-perusahaan-amp-daftar-produk">https://www.suara.com/partner/content/lifepal/2022/03/08/111307/asuransi-great-eastern-profil-perusahaan-amp-daftar-produk</a>
<b>Tanggal Berita</b>	2022-03-08
<b>Sentimen</b>	Netral

### Asuransi Great Eastern [Profil Perusahaan & Daftar Produk]

lifepal

Selasa, 8 Maret 2022 | 11:13 WIB



Asuransi Great Eastern adalah anak perusahaan dan bagian dari brand global Bank OCBC, perbankan asal Singapura yang didirikan pada 1932.

Great Eastern Group sendiri sebenarnya mempunyai dua anak perusahaan dengan fokus produk berbeda.

PT Asuransi Great Eastern General Insurance Indonesia berfokus menyediakan produk asuransi umum. Sementara untuk Great Eastern Life Indonesia yang berfokus pada asuransi jiwa.

Tapi bagaimana dari sisi legalitas keduanya? Temukan jawabannya lengkapnya disini yuk!

Mengenal Asuransi Great Eastern General Indonesia Sekilas Tentang Asuransi Great Eastern Life Indonesia Layanan Asuransi Great Eastern Indonesia Pilihan Produk Asuransi Great Eastern Indonesia Harga Premi Asuransi Great Eastern Cara Klaim Asuransi Great Eastern Indonesia Rumah Sakit Rekanan Asuransi Great Eastern Pertanyaan Seputar Great Eastern Insurance Indonesia Mengenal Asuransi Great Eastern General Indonesia

Baca Selengkapnya "Asuransi Great Eastern [Profil Perusahaan & Daftar Produk]"

[Share on Facebook](#)
[Share on Twitter](#)
[Share on Whatsapp](#)

#### BERITA LAINNYA



Apakah Program Bayi Tabung Ditanggung BPJS ...



PT Asuransi Binagriya Upakara [Profil dan ...



Rekomendasi Tempat Cuci Mobil Otomatis Terdekat



Harga Mobil Agya Beserta Cicilannya Jika ...



Apa Itu Brake Pad pada Mobil? Ini Fungsi dan Cara ...



Info Biaya dan Cara Mengurus PNPB STNK ...

**Judul** Cara Kerja Asuransi Unit Link, Pahami Alokasi Premi hingga Biaya

**Nama Media** Bisnis.com

**Newstrend** Edukasi Terkait Unit Link

**Halaman/URL** <https://finansial.bisnis.com/read/20220308/215/1508270/cara-kerja-asuransi-unit-link-pahami-alokasi-premi-hingga-biaya>

**Tanggal Berita** 2022-03-08

**Sentimen** Netral

Home • Finansial • Asuransi

### Cara Kerja Asuransi Unit Link, Pahami Alokasi Premi hingga Biaya

Terdapat beberapa komponen biaya yang dibayarkan untuk mendapatkan manfaat proteksi dan investasi dari premi asuransi unit link yang telah dibayarkan.

Cara Kerja Asuransi - Bisnis.com  
28 Maret 2022 | 18:30 WIB



**Bisnis.com** JAKARTA – PT Asuransi Jiva Astra (Astra Life) memberikan edukasi kepada masyarakat untuk mengenal lebih dalam terkait alokasi pembayaran premi pada produk unit link.

Windy Rowanthy, Head of Marketing, Branding & Digital Astra Life mengatakan bahwa produk asuransi unit link pada dasarnya adalah produk perlindungan jiwa yang memadukan proteksi sekaligus investasi. Pada asuransi unit link, manajer investasi akan mengelola alokasi investasi nasabah. Sama halnya seperti produk reksadana, investasi pada unit link juga memiliki risiko serta tidak dapat dijamin hasilnya, karena tergantung pada kondisi ekonomi.

"Asuransi unit link memiliki tujuan utama agar premi yang dibayarkan dapat tetap dan tidak rusak seiring berjalannya waktu, karena kenaikan biaya asuransi dapat terkumulasi dan nilai tunai investasi yang kian berkurang. Selain itu, agar nasabah dapat terus membayar biaya asuransi hingga usia nasabah tidak produktif atau masa pensiun, sehingga nasabah selalu memiliki perlindungan jiwa dan kesehatan," katanya, diungkap dari siaran pers, Selasa (8/3/2022).

Mengingat unit link adalah produk asuransi yang digabungkan dengan investasi, premi yang dibayarkan akan dibelanjakan menjadi dua bagian.



Pertama, premi dasar berkala, yaitu premi yang dibayarkan terus agar polis aktif. Sebab, tujuan dari premi dasar berkala ini untuk meng-cover biaya asuransi yang mengalami kenaikan seiring bertambah besarnya risiko sesuai perkembangan umur nasabah. Biaya asuransi ini biasanya kuota internet. Jika tidak diisi, maka kuota akan habis dan jaringan internet tidak lagi bisa tersambung sehingga tidak bisa berselancar di internet.

"Jadi, untuk menjaga asuransi unit link tetap aktif, nasabah harus terus membayar premi dasar berkala. Jika nasabah berhenti bayar, maka nilai tunai yang terbentuk dari investasi nasabah yang akan dipakai untuk melanjutkan pembayaran asuransi," jelas Windy.

**Baca Juga** - Sebelum Beli Unit Link, Kenali Dulu 8 Istilah Penting Ini

Kedua, premi investasi berkala (top up) akan diokulasikan untuk membentuk nilai dana level investasi. Bila nasabah ingin agar nilai tunai dari investasi lebih besar dan tepat terbentuk, maka nasabah bisa melakukan top up pada premi investasi berkala. Penempatan investasi pada jenis-jenis instrumen investasi dalam unit link, dinamakan fund.



Di Astra Life ada 11 macam fund yang bisa dipilih untuk diinvestasikan sesuai profil risiko nasabah, dan diberikan fasilitas switching dengan cara memindahkan investasi nasabah dari fund yang sudah dipilih ke fund yang lain. Di Astra Life, nasabah juga akan dapat memanfaatkan fasilitas untuk melakukan switching tanpa biaya sebanyak 4 kali dalam setahun, selebihnya akan dikenakan biaya sesuai ketentuan.

Lebih dari itu, ada beberapa komponen biaya yang dikenakan untuk mendapatkan manfaat proteksi dan investasi dari premi yang telah dibayarkan. Berikut lima komponen biaya yang wajib dipahami:

1. Biaya akuisisi, yaitu biaya yang dibayarkan atas pelayanan yang didapatkan dari perusahaan asuransi, meliputi biaya operasional, biaya pemasaran serta biaya lainnya yang besarnya bervariasi antara produk dan perusahaan asuransi. Biasanya dikenakan pada 5 tahun pertama dengan persentase tahun pertama 50-100 persen, tahun kedua 40-75 persen, dan tahun ketiga hingga kelima 5-15 persen.
2. Biaya asuransi (cost of insurance/ COI), biaya ini dibebankan untuk mendapat manfaat asuransi dasar, yakni asuransi jiwa.
3. Biaya asuransi tambahan (cost of rider/ COR), biaya ini untuk membayarkan manfaat asuransi lainnya yang dibebankan selain manfaat pertanggungan asuransi dasar, seperti risiko trap, penyakit kritis, dan sebagainya sesuai dengan pilihan nasabah.
4. Biaya Administrasi, biaya ini dibebankan untuk layanan operasional bulanan kepada nasabah, seperti pengiriman notifikasi tagihan jatuh tempo atau penerimaan premi dan laporan perkembangan dana investasi serta transaksi finansial nasabah.
5. Biaya pengelolaan investasi, biaya ini dikenakan dari nilai tunai yang diinvestasikan sebesar 1,3 persen per tahunnya. Biasanya biaya ini sudah termasuk pada nilai aktiva bersih asuransi unit link.

Dapat dipahami bahwa asuransi unit link merupakan produk perlindungan dengan tujuan utama untuk mendapatkan manfaat perlindungan jiwa dan kesehatan hingga usia 99 tahun. Untuk mengetahui lebih detail terkait unit link, jangan ragu untuk bertanya ataupun berkonsultasi dengan tenaga pemasa dan penasihat pemasa asuransi mengenai ketentuan produk dan polis yang akan dibeli.


"Astra Life dengan semangat #GoYourBack terus berupaya memberikan berbagai konten edukasi finansial dan pemahaman produk asuransi untuk mendorong financial literacy keluarga Indonesia. Dengan demikian, masyarakat menjadi semakin cerdas dalam melakukan perencanaan keuangan termasuk memahami produk asuransi agar bisa merasakan manfaat yang optimal dari perlindungan yang dimiliki," ujar Windy.

<b>Judul</b>	Lima Komponen Biaya dari Premi yang Wajib Dipahami Ala Astra Life
<b>Nama Media</b>	Marketeers.com
<b>Newstrend</b>	Edukasi Terkait Unit Link
<b>Halaman/URL</b>	<a href="https://www.marketeers.com/lima-komponen-biaya-dari-premi-yang-wajib-dipahami-ala-astra-life/">https://www.marketeers.com/lima-komponen-biaya-dari-premi-yang-wajib-dipahami-ala-astra-life/</a>
<b>Tanggal Berita</b>	2022-03-08
<b>Sentimen</b>	Netral

FINANCE

## Lima Komponen Biaya dari Premi yang Wajib Dipahami Ala Astra Life

By Bianca Astra ✉  
Posted on 08/03/2022



PT ASURANSI JIWA ASTRA terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK)

f SHARE
t TWEET
d SHARE
e EMAIL
c COMMENTS

Berdasarkan laporan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) premi yang dihimpun dari industri asuransi jiwa mencapai Rp 184,32 triliun sepanjang tahun 2021. Realisasi ini tumbuh 7,21% dibandingkan realisasi pada tahun sebelumnya yaitu sebesar Rp 171,93 triliun. Pada asuransi unit link yang kian diminati masyarakat, manajer investasi akan mengelola alokasi investasi nasabah.

Itu berarti, seperti produk reksadana, investasi pada unit link juga memiliki risiko serta tidak dapat dijamin hasilnya karena tergantung pada kondisi ekonomi. PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) yang merupakan perusahaan penyedia asuransi jiwa di Tanah Air mengungkap beberapa komponen biaya yang dikenakan untuk mendapatkan manfaat proteksi dan investasi dari premi unit link yang telah dibayarkan. Terdiri dari lima komponen, simak yang wajib dipahami.

*Pertama*, biaya akuisisi sebagai biaya yang dibayarkan atas pelayanan yang didapatkan dari perusahaan asuransi. Meliputi biaya operasional, biaya pemasaran, serta biaya lainnya yang besarnya bervariasi antara produk dan perusahaan asuransi. Biasanya dikenakan pada lima tahun pertama dengan persentase tahun pertama 50% hingga 100%, tahun kedua sekitar 40% hingga 75% dan tahun ketiga hingga kelima 5% hingga 15%.

*Kedua*, biaya asuransi atau *Cost of Insurance (CoI)* yang dibebankan untuk mendapat manfaat asuransi dasar, yakni asuransi jiwa. Di Astra Life, manfaat dasarnya 3 in 1. Selain perlindungan jiwa, nasabah akan mendapat perlindungan *terminal illness* dan cacat tetap hingga total sekaligus.

*Ketiga*, biaya asuransi tambahan (*Cost of Rider / COR*) yang merupakan biaya untuk membayarkan manfaat asuransi lainnya yang ditambahkan selain manfaat pertanggungans asuransi dasar, seperti rawat inap, penyakit kritis dan sebagainya sesuai dengan pilihan nasabah.

*Keempat*, biaya administrasi yang dibebankan untuk layanan operasional bulanan kepada nasabah, seperti pengiriman notifikasi tagihan jatuh tempo atau penerimaan premi dan laporan perkembangan dana investasi serta transaksi finansial nasabah.

*Kelima*, biaya pengelolaan investasi, biaya ini dikenakan dari nilai tunai yang diinvestasikan sebesar 1% sampai 3% per tahunnya. Biasanya biaya ini sudah termasuk pada Nilai Aktiva Bersih asuransi unit link.

Windy Riswanto selaku Head of Marketing, Branding & Digital Astra Life menegaskan bahwa asuransi unit link merupakan produk perlindungan dengan tujuan utama untuk mendapatkan manfaat perlindungan jiwa dan kesehatan hingga usia 99 tahun.

"Dengan semangat #GotYourBack, Astra Life terus berupaya memberikan berbagai konten edukasi finansial dan pemahaman produk asuransi untuk mendorong financial literacy keluarga Indonesia. Dengan demikian, masyarakat menjadi semakin cerdas dalam melakukan perencanaan keuangan termasuk memahami produk asuransi agar bisa merasakan manfaat yang optimal dari perlindungan yang dimiliki," pungkasnya.



<b>Judul</b>	Asuransi Plus Investasi, Bagaimana Sebenarnya Cara Kerja Unit Link?
<b>Nama Media</b>	Suara.com
<b>Newstrend</b>	Edukasi Terkait Unit Link
<b>Halaman/URL</b>	<a href="https://www.suara.com/lifestyle/2022/03/08/200616/asuransi-plus-investasi-bagaimana-sebenarnya-cara-kerja-unit-link">https://www.suara.com/lifestyle/2022/03/08/200616/asuransi-plus-investasi-bagaimana-sebenarnya-cara-kerja-unit-link</a>
<b>Tanggal Berita</b>	2022-03-08
<b>Sentimen</b>	Netral

LIFESTYLE / Female / Male / Relationship / Food & Travel / Komunitas

## Asuransi Plus Investasi, Bagaimana Sebenarnya Cara Kerja Unit Link?

Selasa, 08 Maret 2022 | 20:06 WIB



PT ASURANSI JIWA ASTRA terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK)  
 Asuransi Unit Link, Asuransi Plus Investasi, (Dok. Astra Life)

**Suara.com** - Sejatinya, **asuransi** merupakan produk proteksi, yang akan melindungi kehidupan kita dari berbagai risiko. Tetapi belakangan, asuransi mulai dikombinasikan dengan produk **investasi**, yang dikenal sebagai **unit link**.

Membeli produk unit link itu ibarat menyelam sambil minum air. Selain memperoleh manfaat asuransi untuk melindungi diri kita dari kejadian tak terduga di masa depan, juga mendapatkan manfaat dari investasi yang akan menambah aset kita.

Mengutip siaran tertulis dari Astra Life, sama halnya seperti produk reksadana, investasi pada unit link juga memiliki risiko serta tidak dapat dijamin hasilnya, karena tergantung pada kondisi ekonomi.

Asuransi unit link memiliki tujuan utama agar premi yang dibayarkan dapat tetap dan tidak naik seiring berjalannya waktu, karena kenaikan biaya asuransi dapat tertutupi dari nilai tunai investasi yang telah terbentuk.

**Baca Juga:**  
**Puan Maharani Dorong Penguatan Literasi Keuangan Digital**

Selain itu, agar nasabah dapat terus membayar biaya asuransi hingga usia nasabah tidak produktif atau masa pensiun. Sehingga nasabah selalu memiliki perlindungan jiwa dan kesehatan.

PT ASURANSI JIWA ASTRA (Astra Life) mengajak masyarakat untuk mengupas lebih dalam terkait alokasi pembayaran premi pada produk unit link. Mengingat unit link adalah produk asuransi yang digabungkan dengan investasi, premi yang dibayarkan akan dialokasikan menjadi 2 bagian.

Pertama, Premi Dasar Berkala yaitu premi yang dibayarkan terus agar polis aktif. Sebab, tujuan dari premi dasar berkala ini untuk meng-cover biaya asuransi yang mengalami kenaikan seiring bertambah besarnya risiko sesuai pertambahan umur nasabah.



Biaya asuransi ini ibaratnya kuota internet. Jika tidak diisi, maka kuota akan habis dan jaringan internet tidak lagi bisa tersambung sehingga tidak bisa berselancar di internet.

Jadi, untuk menjaga asuransi unit link tetap aktif, nasabah harus terus membayar premi dasar berkala. Jika nasabah berhenti bayar, maka nilai tunai yang terbentuk dari investasi nasabah yang akan dipakai untuk melanjutkan pembayaran asuransi.



**Baca Juga:**  
**Rentan Terhadap Perubahan Iklim, Mentan Sarankan Petani Aceh Utara Ikut Program Asuransi Pertanian**

Kedua, Premi Investasi berkala (Top Up) yang akan dialokasikan untuk membentuk nilai dana lewat investasi. Bila nasabah ingin agar nilai tunai dari investasi lebih besar dan cepat terbentuk, maka nasabah bisa melakukan Top Up pada premi investasi berkala.

<b>Judul</b>	Pengamat: Kompeten, calon Kepala Pengawas Perbankan dan IKNB OJK
<b>Nama Media</b>	Antaraneews.com
<b>Newstrend</b>	Opini Pakar Terkait Seleksi Dewan Komisiner OJK
<b>Halaman/URL</b>	<a href="https://www.antaraneews.com/berita/2746901/pengamat-kompeten-calon-kepala-pengawas-perbankan-dan-iknb-ojk">https://www.antaraneews.com/berita/2746901/pengamat-kompeten-calon-kepala-pengawas-perbankan-dan-iknb-ojk</a>
<b>Tanggal Berita</b>	2022-03-08
<b>Sentimen</b>	Netral

## Pengamat: Kompeten, calon Kepala Pengawas Perbankan dan IKNB OJK

© Selasa, 8 Maret 2022 19:18 WIB



Menteri Keuangan sekaligus Ketua Panitia Seleksi, Sri Mulyani (tengah) melaporkan hasil seleksi calon anggota Dewan Komisiner OJK di Istana Kepresidenan Bogor pada Senin (7/3/2022). ANTARA/HO-Biro Para Setpres/Ruzman/am.

Jakarta (ANTARA) - Pengamat Perbankan Paul Sutaryono menilai calon Kepala Pengawas Perbankan dan Industri Keuangan Non Bank (IKNB) Otoritas Jasa Keuangan (OJK) masing-masing memiliki kompetensi yang tinggi di bidangnya.

Maka dari itu, diharapkan seluruh kompetensi calon Kepala Pengawas Perbankan dan IKNB OJK yang baru saja terpilih bisa menjadi modal kuat dalam menakhodai otoritas selama lima tahun ke depan.

"Calon-calon tersebut sudah sesuai dengan harapan," kata Paul kepada Antara di Jakarta, Selasa.

Kendati demikian, ia mengingatkan bahwa tantangan OJK akan semakin tajam ke depannya, salah satunya terutama di IKNB, yakni dalam industri perasuransian yang selama ini tampak lemah.

Hal itu ditengarai dengan munculnya kasus Asuransi Jiwasraya dan Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera yang belum tuntas hingga kini.

"Kasus itu menimbulkan betapa pentingnya bagi OJK untuk memberikan perlindungan kepada konsumen. Ditambah lagi, perlindungan terhadap data konsumen yang perlu diperhatikan ke depan," ungkapnya.

Sementara untuk industri perbankan, Paul menilai OJK sudah berhasil mengawasi dengan baik, meski terdapat beberapa kasus yang lebih disebabkan lemahnya pengawasan internal perbankan.

Di sisi lain, tantangan lainnya yang akan dihadapi Anggota Dewan Komisiner OJK yang baru adalah potensi risiko kejahatan dunia maya atau *cyber crime* yang makin menjadi dan menghantui IKNB maupun perbankan, seiring dengan kemajuan teknologi informasi.

Panitia Seleksi (Pansele) Dewan Komisiner OJK baru saja menetapkan 21 kandidat yang lolos seleksi tahap IV, yaitu afirmasi atau wawancara dan disampaikan kepada Presiden RI pada awal pekan ini.

Untuk calon Kepala Eksekutif Pengawas Perbankan adalah Dian Ediana Rae yang pernah menjabat sebagai Kepala Pusat Pelaporan dan Analisis Transaksi Keuangan (PPATK), Agusman yang saat ini merupakan Direktur Eksekutif Kepala Departemen Audit Internal Bank Indonesia, dan Ogi Prastomyono yang pernah menjadi Direktur PT Bank Mandiri.

Sementara untuk kandidat Kepala Eksekutif Pengawas Perasuransian, Dana Pensiun, Lembaga Pembiayaan, dan Lembaga Jasa Keuangan Lainnya, Industri Keuangan Non Bank (IKNB) adalah Pantro Pander Silitonga yang sedang menjabat sebagai Direktur Bisnis PT Bahana Pembinaan Usaha Indonesia (Persero) dan Iwan Pasila yang merupakan Direktur Utama, PT Asuransi BRI Life.

Kemudian, terdapat pula kandidat lainnya yakni Adi Budiarso yang merupakan Kepala Pusat Kebijakan Sektor Keuangan Badan Kebijakan Fiskal Kementerian Keuangan.

**Judul** Konten Edukasi yang Kreatif dan Relevan

**Nama Media** Marketing

**Newstrend** Optimisme Industri Asuransi Jiwa 2022

**Halaman/URL** 44 & 45

**Tanggal Berita** 2022-03-09

**Sentimen** Positif

**HEADLINE**

## Konten Edukasi yang Kreatif dan Relevan

"Setiap campaign atau program yang kami jalankan selalu terintegrasi 360 derajat di seluruh media komunikasi yang relevan dengan target audiens kami."

aporan kinerja industri asuransi jiwa yang dirilis Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menunjukkan tekanan penurunan pendapatan industri asuransi jiwa dampak pandemi mulai mereda pada kuartal III tahun 2021. Bahkan kinerja pendapatan kuartalan yang dirilis AAJI, Rabu (8/12/2021) sudah melampaui kinerja pada 2019 saat pandemi belum terjadi.

Menurut AAJI, konsistensi kinerja pendapatan industri asuransi jiwa di kuartal III-2021 ditopang oleh membaiknya perekonomian nasional dan meningkatnya kesadaran masyarakat akan perencanaan keuangan, baik untuk memperoleh proteksi jiwa maupun manfaat investasi.

Data AAJI menyebut industri asuransi jiwa Indonesia mencatat total pendapatan premi sebesar Rp149,36 triliun, atau tumbuh sebesar 11,5%. Pendapatan tersebut disumbang oleh kenaikan premi bisnis baru dan premi lanjutan. Masing-masing premi tersebut tumbuh 17,6% (YoY) menjadi Rp94,2 triliun dan 2,4% menjadi Rp55,15 triliun.

Rangkaian data tersebut menjadi sinyal positif industri asuransi jiwa memasuki tahun 2022. Aura optimisme pun menyelimuti perusahaan industri asuransi jiwa. Menurut Windawati Tahjadi, Presiden Direktur Astra Life, industri asuransi jiwa akan terus mencatatkan pencapaian yang baik di tahun 2022. Hal ini juga terlihat dari maraknya inovasi-inovasi yang dilakukan para pelaku industri yang memanfaatkan teknologi digital, atau biasa disebut *insurtech*. "Kami juga melihat hal ini sebagai peluang untuk percepatan adaptasi teknologi serta memperluas akses pelayanan melalui berbagai kolaborasi," tuturnya.

Windawati menambahkan, prediksi Astra Life sejalan dengan optimisme OJK, yang memproyeksikan premi asuransi jiwa akan tumbuh *double digit* di tahun 2022. Astra Life sendiri selama tujuh tahun beroperasi selalu mencapai pertumbuhan positif di atas rata-rata industri. "Kami optimists hal ini akan terus berlanjut di tahun 2022, dan terus mencapai ketinggian baru di tahun-tahun berikutnya."

**Kombinasi Media Digital dan Konvensional**

Mengurangi tahun 2022, tim marketing Astra Life sangat fokus pada konten edukatif yang diolah dengan kreativitas tinggi dan relevan dengan target audiens. Hal ini dilakukan menimbang asuransi jiwa adalah produk yang membutuhkan edukasi. Windawati mengungkapkan, tim marketing Astra Life memiliki cara bekerja layaknya "media" yang fokus melakukan riset konsumen, ide-ide konten kreatif, produksi konten, serta melakukan kolaborasi.

"Karena itu, bisa dilihat *social media* kami bertumbuh sangat cepat dan memiliki *engagement rate* yang bagus. *Brand DNA* kami adalah *Love Life*, yang kemudian kami turunkan dalam tema komunikasi tahunan dan juga pilar konten komunikasi yaitu *healthy life, happy life, healthy financial, serta do good to others*," beber dia.

Astra Life melihat tahun 2022 akan menjadi tahun optimisme, di mana masyarakat bertarap pandemi akan segera usai. Sejalan dengan ini perusahaan akan melakukan *refreshment* terhadap tema komunikasi, kreativitas konten, dan kolaborasi dengan *influencer*. Hal itu juga akan diperkuat dengan konten-konten edukasi finansial untuk mendorong peningkatan literasi keuangan di masyarakat.

Lebih jauh Windawati menjelaskan, secara *brand*, Astra Life fokus menasar segmen milenial yang *digital savvy*, sehingga media komunikasi yang digunakan lebih diletakkan pada media digital seperti *website, social media, Instagram, Facebook, dan Twitter*. Meski demikian, media konvensional seperti media cetak, radio, dan OOH tetap dibutuhkan untuk meningkatkan *brand awareness*. Namun karena Astra Life fokus menggarap segmen milenial, maka porsi aktivitas komunikasi lebih banyak dialokasikan ke media berbasis digital.

Sebagai contoh ketika kami melakukan *campaign #BetterSandwichGeneration*, konten terkait *campaign* ini akan serentak tayang baik di *social media, media cetak, radio, OOH, serta website dan blog* sesuai dengan fase *campaign* yang sudah direncanakan," jelasnya.

Mana yang lebih efektif untuk Astra Life, media digital atau konvensional? Keduanya menurut Windawati memiliki keunggulan masing-masing. Karena itu dalam pemilihan media, Astra Life selalu menyesuaikan dengan *key message* atau pesan yang ingin disampaikan dan kepada siapa pesan itu ditujukan.

Menyoal anggaran marketing di tahun 2022, hal ini akan disesuaikan dengan strategi inisiatif perusahaan secara keseluruhan. Namun terkait produk dan distribusi, Windawati sedikit membocorkan dengan mengatakan akan ada peluncuran beberapa produk baru dan pengembangan jalur distribusi di tahun 2022.

Untuk segmen pasar, secara *brand* Astra Life masih fokus pada segmen milenial atau generasi muda produktif. Segmen tersebut, kata Windawati, merupakan populasi terbesar saat ini dan dengan bantuan teknologi digital mudah dijangkau hingga seluruh Nusantara. "Untuk jalur distribusi berbasis *partnership*, kami tentunya menyesuaikan dengan segmen pasar dari perusahaan partner kami," imbuhnya.

Salah satu isu yang mengemuka dari transformasi atau digitalisasi yakni kemungkinan tergesurnya tenaga manusia oleh teknologi digital. "Untuk tim *branding*, sejak awal Astra Life berdiri, kami telah fokus melakukan digitalisasi dengan penggunaan *marketing tools* untuk membuat proses pekerjaan menjadi lebih efektif dan efisien, serta pengambilan keputusan menjadi *data driven*," tandas dia.

Windawati mengakui digitalisasi mengalami akselerasi, namun saat ini masyarakat Indonesia masih memilih untuk berkonsultasi dengan tenaga pemasar secara tatap muka. "Tahun 2022 kami akan terus melakukan ekspansi jumlah tenaga pemasar, di samping tentunya juga pengembangan jalur penjualan berbasis digital untuk segmen milenial."

Dia percaya, SDM dan teknologi dapat berjalan *hand in hand* karena keduanya melengkapi satu sama lain. "Hal ini juga sesuai dengan keyakinan kami, bahwa *brand* yang relevan dan dekat dengan hati masyarakat perlu dibangun dengan *sense of empathy* yang dihidrasi oleh sentuhan manusia dengan memanfaatkan teknologi," pungkasnya. ■

Tony Burhanudin

**Windawati Tahjadi**  
Presiden Direktur Astra Life

**MARKETING**

44 | 03/2022 | www.marketing.co.id

<b>Judul</b>	Iskak Hendrawan Ditunjuk Jadi Direktur Operasional & TI IFG Life
<b>Nama Media</b>	Media Asuransi
<b>Newstrend</b>	Direksi IFG Life
<b>Halaman/URL</b>	60
<b>Tanggal Berita</b>	2022-03-09
<b>Sentimen</b>	Netral

### **Iskak Hendrawan Ditunjuk Jadi Direktur Operasional & TI IFG Life**

PT Bahana Pembinaan Usaha Indonesia (Persero) atau Indonesia Financial Group (IFG) dan PT Bahana Kapital Investa yang merupakan anak perusahaan IFG sekaligus pemegang saham PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) menetapkan Iskak Hendrawan sebagai Direktur Operasional dan Teknologi Informasi IFG Life. “Kami percaya pengalaman panjang dan pencapaian Bapak Iskak dalam membawa inovasi berkelanjutan, terutama di sisi teknologi di perbankan maupun asuransi, akan berperan besar untuk kemajuan IFG Life,” ujar Sekretaris Perusahaan IFG, Beko Setiawan, melalui keterangan tertulisnya, 6 Januari 2022.

Dengan demikian, susunan jajaran Direksi IFG Life terbaru sebagai berikut Direktur Utama: Harjanto Tanrwidjaja, Direktur Keuangan dan Investasi: Farid Azhar Nasution, Direktur Kepatuhan, Manajemen Risiko dan Sumber Daya Manusia: Eli Wijanti, dan Direktur Operasional dan Teknologi Informasi: Iskak Hendrawan. ■ *Aca*

<b>Judul</b>	Tugu Mandiri Ganti Nama Jadi PertaLife
<b>Nama Media</b>	Media Asuransi
<b>Newstrend</b>	Asuransi Tugu Mandiri Ubah Nama ke Perta Life Insurance
<b>Halaman/URL</b>	60
<b>Tanggal Berita</b>	2022-03-09
<b>Sentimen</b>	Netral



**Tugu Mandiri Ganti Nama Jadi PertaLife:** Dari kiri, Corporate Governance PertaLife Ivan Harahap, Direktur PertaLife Yusran Buztamar, Direktur Utama PertaLife Hanindio W Hadi, dan Direktur PertaLife Haris Anwar, saat memberikan keterangan pers mengenai perubahan nama dari PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri (AJTM) menjadi PT Perta Life Insurance, di Jakarta, 17 Januari 2022.