

Selasa, 14 November 2023

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Prudential Indonesia Tiada Henti Berinovasi dan Bertransformasi
Nama Media	SWA
Newstrend	Inovasi Bisnis Prudential
Halaman/URL	Pg36&37
Tanggal Berita	14/11/2023
Sentimen	Positive

SAJIAN UTAMA

Prudential Indonesia Tiada Henti Berinovasi dan Bertransformasi

Dede Suryadi

INNOVASI DAN TRANSFORMASI di dunia asuransi sudah dilakukan PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) sejak 2018. Perusahaan asuransi yang telah beroperasi di Indonesia selama 28 tahun ini memiliki 184 ribu agen yang tersebar di seluruh Indonesia, 365 sales office di 141 kota, dan 2.036 karyawan.

Selain itu, seperti dijelaskan Indriyati Rahayoe, Chief Human Resources and Community Investment Officer Prudential Indonesia, Prudential memiliki 2,4 juta customer yang terproteksi secara individu, di luar customer grup yang jumlahnya lebih banyak lagi.

Untuk memberikan pelayanan bagi customer, Prudential memiliki digital app bernama Pulse. Aplikasi ini diluncurkan pada 2020 dan sekarang sudah memiliki 12 juta pengguna.

Parag Haldankar, Pulse Ecosystem and Strategizing Prudential Indonesia, menjelaskan bahwa perusahaan ini memiliki Prudential Voyage Pe of Customer insura pelanggan, yang merupakan bagian integral dari proses inovasi yang menggunakan design thinking dan pendekatan Hackathon di sebagian besar inovasi Prudential.

"Maksudnya adalah setiap bulan kami mengadakan survei voice of customer di seluruh cabang touch point kami," katanya.

Kemudian, hal tersebut digabungkan dan ditransformasi sebagai workshop inovasi dan pembuatan ide perusahaan. Ini dilakukan sepanjang tahun.

Dadakan pula workshop human center design untuk setiap ide inovatif yang memfokuskan pada kebutuhan pelanggan sebagai tujuan utamanya. Langkah selanjutnya, prototyping. Pihaknya merumuskan desain yang divalidasi dengan customer berdasarkan umpan balik (feedback) yang diterima perusahaan ini sebelumnya.

Untuk setiap ide inovatif, Prudential memiliki hot house yang disebut Hackathons. Di sini, tim dari divisi-divisi teknologi, pemasaran, dan bisnis dari seluruh grup berkumpul selama 2-3 hari untuk menginovasi dan mengembangkan ide, serta menyampaikan hasil awal untuk customer use (penggunaan pelanggan).

Selanjutnya, merumuskan strategi, kemudian menghubungi customer untuk mendapatkan feedback dari mereka. Ini untuk memastikan bahwa ide dan strategi tersebut sesuai dengan ekspektasi mereka.

"Kami telah melakukan workshop Hackathon ini sejak 2019, dan ketika Covid-19 dilakukan workshop online," kata Parag. Dilhat dari produk yang dihasilkan, workshop ini sukses dilakukan karena ide-ide inovatif dari mereka memungkinkan Prudential memasuki pasar baru, menggunakan teknologi baru, dan menghasilkan strategi-strategi baru untuk menangkap peluang pasar.

Tak hanya itu, Prudential juga melakukan transformasi digital untuk semua generasi. Namun, perusahaan ini memfokuskan diri menggigit customer dari generasi milenial dan Gen Z karena bilamana mendapat populasi penduduk saat ini dipenuhi kedua generasi tersebut. Walaupun begitu, Prudential masih tetap fokus pada pelanggan tradisionalnya.

Dalam menjalankan roda perusahaan, Prudential memiliki lima ekosistem yang telah dibangun secara internal. Sebagian tersedia untuk customer, sebagian internal hanya untuk kami," ujar Parag.

Pertama, Distribution Ecosystem, berupa proses penjualan dari ujung ke ujung yang dilakukan secara digital dan terintegrasi.

Kedua, Customer Engagement Ecosystem, berupa aplikasi keterlibatan terintegrasi bernama Pulse yang fokus pada kesehatan dan kesejahteraan dengan mitra lokal dan internasional. Aplikasi dengan kekuatan artificial intelligence (AI) ini bisa diunduh untuk umum, bukan hanya oleh pelanggan Prudential. "Kami berpartner dengan Babylon Health App dan Haldankar. Sekarang, kami memiliki 12 juta pengguna aplikasi," ungkap Parag.

Prudential juga menggunakan aplikasi Pulse ini untuk mendistribusikan kebijakan secara online, juga untuk penetrasi pasar. Aplikasi ini pun memiliki kanal bernama Dine untuk kebutuhan spiritual pengguna yang bergama Islam dengan informasi seperti waktu shalat, arah kiblat, doa harian, dan kalkulator zakat.

Ekosistem ketiga, Customer Servicing Ecosystem bernama PRIServices. Dalam ekosistem ini, customer yang terdaftar di PRIServices dapat melihat, bertransaksi, dan memperbarui informasi polis asuransi secara real time. Total ada 16 fitur dengan pembaruan (update) secara real time setiap saat untuk pelanggan.

Kemudian, Operations System, yaitu usaha Prudential untuk memastikan pelanggan menerima pelayanan terintegrasi dari front-end ke back-end yang mulus. Pada titik penjualan elektronik, Prudential memiliki PRITForce yang mengelola 95% submisikan (penyerahan), 44% pembayaran, dan 41% perubahan-perubahan besar secara digital.

Di back office, Prudential memiliki Business Rule Engine untuk memastikan 70% polis asuransi yang diterbitkan dengan Auto Underwriting dan 43%-nya dilakukan secara Straight Through Process (STP), yaitu tanpa intervensi manusia. Pelayanan polis dan perubahan-perubahan kecil juga dilakukan secara STP. Ada pula 95% penerbitan polis yang dilakukan secara digital dengan notifikasi surel (e-mail) secara real time dalam lima menit.

Untuk klaim asuransi, Prudential memiliki kanal JET Claims, yaitu penilaian awal atas klaim berbasis rendah berdasarkan aturan dengan lebih dari 20% dari klaim disetujui secara instan. Dalam kanal ini, terdapat JET Claim Automation yang di dalamnya terdapat claim system, jaringan rumah sakit dengan Hospital Portal, WhatsApp linis untuk agensi dengan chatbot, dan e-Claims.

"Semua kanal ini dan juga otomatisasi membantu pelanggan untuk membuat dan mengklaim klaim dengan panduan untuk pelanggan mengambil keputusan agar mendapatkan persetujuan klaim," Parag menjelaskan.

Yang tak bisa dikesampingkan dalam melakukan inovasi dan transformasi di perusahaan, termasuk dalam menghadapi semakin banyaknya tantangan dan perubahan saat ini, ialah pengembangan sumber daya manusia (SDM). "Kami fokus melakukan program pengembangan berkelanjutan dengan dengan topik-topik inovatif," kata Mirani Meyer, Head of Pru University Prudential Indonesia. Pengembangan SDM ini dilakukan melalui upskilling and reskilling development program, functional development, dan building high performance team.5



36 | SWA 14 | KEDIRI 13 OKTOBER - 17 NOVEMBER 2023

SWA 14 | KEDIRI 13 OKTOBER - 17 NOVEMBER 2023 | 37

Judul	RAMALAN REBOUND ASURANSI JIWA
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Proyeksi Bisnis Asuransi Jiwa 2024
Halaman/URL	Pg15
Tanggal Berita	14/11/2023
Sentimen	Positive

| PROYEKSI 2024 |

RAMALAN REBOUND ASURANSI JIWA

Bisnis, JAKARTA — Sejumlah pemain industri asuransi jiwa meyakini kebangkitan premi pada tahun depan, ditopang oleh pemulihan kinerja produk asuransi yang disesuaikan dengan investasi (Paydi) alias unit linked yang terpuruk dalam setahun terakhir.

Rika Anggrani
rika.anggrani@bisnisid.com

Perbaikan unit linked itu terjadi karena perusahaan-perusahaan asuransi jiwa telah menyesuaikan dengan Surat Edaran OJK No 5/2022 yang mengatur lebih ketat Paydi.

PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) melihat minat masyarakat terhadap produk asuransi jiwa tradisional memang tumbuh dengan baik.

Meskipun demikian, Allianz Life juga melihat kebutuhan akan asuransi jiwa unit linked masih tinggi karena menjawab kebutuhan akan produk yang manfaat perlindungan, artinya lebih lengkap dan fleksibel untuk nasabah.

Seperti kuartal III/2023, Direktur & CFO Allianz Life Indonesia Edwin Prayitno mengatakan produk asuransi jiwa unit-linked Allianz Life Indonesia memberikan kontribusi sebesar 69% dari keseluruhan pendapatan premi bruto atau gross written premium (GWP) perusahaan.

Menurutnya, pertumbuhan ekonomi di Indonesia yang bergerak positif menjadi sebuah aksi peluang yang baik untuk memproyeksikan pertumbuhan bisnis perusahaan yang tetap terjaga pada tahun yang akan datang.

"Meskipun perkembangan ekonomi saat ini positif, kami tetap memonitor dan mengantisipasi kemungkinan terjadi perubahan ke depannya," kata Edwin kepada Bisnis, Minggu (12/11).

Menurutnya, Allianz Life menerapkan beberapa langkah strategis dengan menyediakan produk dan layanan yang sesuai kebutuhan

nasabah, memaksimalkan ekosistem digital untuk meningkatkan kepuasan nasabah dan mitra bisnis, serta mengembangkan infrastruktur teknologi informasi yang kuat untuk mendukung proses bisnis.

"Dengan menerapkan strategi yang tepat, kami optimistis hasil yang positif akan terwujud pada pencapaian bisnis yang semakin kuat," ujarnya.

Sementara itu, PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) juga optimistis premi perusahaan maupun industri akan mengalami pertumbuhan.

Chief Marketing Officer Generali Indonesia Vivin Arbiandi Gautama mengatakan optimisme itu sejalan dengan proyek pertumbuhan ekonomi Indonesia tahun depan yang diprediksi akan naik.

Dia juga melihat adanya upaya peningkatan literasi yang terus digencarkan berbagai pihak, baik dari regulator maupun pelaku bisnis asuransi.

"Setelah melewati masa pandemi, kesadaran masyarakat terhadap risiko kehidupan termasuk kesehatan tentunya meningkat, dan ini akan menjadi *anchor effect* pada tumbuhnya demand dan *investor masyarakat asuransi jiwa* dan kesehatan," ujar Vivin.

Namun, di tengah keyakinan itu, Generali melihat masih ada tantangan yang akan dihadapi oleh asuransi jiwa, terutama dari tingkat literasi atau edukasi masyarakat tentang produk-produk perlindungan asuransi, baik produk tradisional maupun unit linked.

"Selain itu, tahun depan kami berproses menghadapi *hardening market* yang disebabkan oleh inflasi kesehatan yang tinggi, di mana nilai pertanggungan mengalami peningkatan dan menyebarkan proteksi harga premi naik," ujarnya.

Hingga September 2023, Vivin mengatakan premi Generali

Indonesia masih bertumbuh dari pencapaian pada periode yang sama tahun sebelumnya.

Untuk perolehan premi baru pada kuartal III/2023, terdapat kecenderungan nasabah yang lebih memilih produk tradisional dibandingkan dengan produk unit linked. Namun, Generali percaya, baik produk Paydi maupun tradisional memiliki segmen khusus karena kebutuhan dan tujuan finansial nasabah yang berbeda-beda.

FOKUS PROTEKSI

Adapun, PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) menyatakan akan fokus kepada produk tradisional yang berbasis proteksi kendati tetap memasarkan Paydi karena produk tersebut memiliki pangsa pasar tersendiri.

Hingga kuartal III/2023, pendapatan premi IFG Life tercatat Rp389,5 miliar yang sebagian besar didominasi oleh produk tradisional. Perusahaan tengah menyusun rencana bisnis dan memproyeksikan pendapatan premi akan tumbuh tahun depan.

"Saat ini kami sedang menyusun rencana bisnis untuk 2024. Pendapatan premi diproyeksikan akan meningkat dibandingkan tahun 2023," kata Head of Corporate Secretary IFG Life Gatot Haryadi.

Lebih lanjut, Gatot melihat yang masih menjadi tantangan bagi IFG Life di industri ini adalah rendahnya literasi keuangan di Indonesia dan masyarakat masih mempunyai pemahaman bahwa asuransi selalu dikaitkan dengan investasi. "Padahal, mawar dari asuransi adalah proteksi," ujar Gatot.

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) sebelumnya memproyeksi pendapatan premi asuransi jiwa rebound setelah terkontraksi tahun ini. Asosiasi mengestimasi premi pada 2024 akan mencapai Rp192,2 triliun, tumbuh dari perkiraan premi tahun ini Rp183 triliun.

Pendapatan premi asuransi jiwa sepanjang tahun ini terkontraksi karena pengalihan produk *unit-linked* setelah penerbitan SEOR No 5/2022. Sepanjang Januari-Agustus, akumulasi pendapatan premi asuransi jiwa konvensional hanya Rp104,5 triliun atau 6,8% di bawah realisasi periode sama tahun lalu.

"Kami yakin akhir tahun ini masa belajarnya sudah selesai sehingga kami yakin pada 2024, penjualan produk-produk Paydi maupun tradisional akan terus tumbuh," ujar Ketua Bidang Produk, Manajemen Risiko, OGC-AAJI Fauzi Ariani, pekan lalu.

SEOR No 5 yang terbit Maret 2022 itu memotivasi perusahaan-perusahaan asuransi yang memasarkan produk unit linked untuk menyesuaikan dengan ketentuan OJK. Sebelum penerbitan polis unit linked, perusahaan asuransi harus memastikan beberapa hal.

Pertama, kesesuaian Paydi dan subdana dengan kebutuhan, kemampuan, dan profil risiko calon pemegang polis, tertanggung, atau peserta.

Kedua, pemahaman calon pemegang polis, tertanggung, atau peserta mengenai Paydi yang dipasarkan. Ketiga, kecukupan data, informasi, dan dokumen yang diperlukan untuk proses underwriting.

Kemudian, perusahaan harus melakukan dokumentasi dalam bentuk rekaman terhadap penjelasan produk Paydi dan pernyataan pemahaman pemegang polis. Setelah polis diterbitkan, perusahaan harus melakukan *underwriting* ulang terhadap kesesuaian Paydi dengan permohonan pemegang polis dan memastikan pemahaman pemegang polis atas Paydi yang dibeli.

Beleid itu juga mengatur investasi subdana dalam bentuk reksa dana hanya dapat ditempatkan pada reksa dana yang memiliki *underlying asset* seluruhnya berupa surat berharga negara dan/atau surat berharga yang diterbitkan oleh Bank Indonesia.

Kendati telah diberi waktu setahun untuk menyesuaikan dengan ketentuan OJK dan moratorium pemasaran produk baru unit linked telah dibuka sejak Maret 2023, perusahaan asuransi jiwa belum selesai beradaptasi sejauh ini.

Fauzi menuturkan industri asuransi jiwa tahun ini masih harus mengedukasi pasar dan penjual tentang produk unit linked. Pada akhirnya, lanjut dia, SEOR Paydi membuat pendapatan premi asuransi jiwa menjadi lebih sehat.

Kepala Eksekutif Pengawasan Perusahaan, Penjaminan, dan Dana Pensiun OJK Ogi Prastowo mengatakan premi pada asuransi jiwa secara umum turun karena penurunan premi pada lini bisnis *protection*. Namun, menurutnya, perubahan ekuitas bisnis Paydi melalui implementasi SEOR No 5 akan dapat memperkuat struktur dan fondasi perusahaan dalam melakukan bisnis unit linked yang lebih prudent, serta implementasi tata kelola yang lebih baik.

"Kami terus mendorong pelaku usaha untuk terus melakukan penyesuaian dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku dan meningkatkan kualitas layanan kepada pemegang polis," jelas Ogi.

Kami yakin akhir tahun ini masa belajarnya sudah selesai sehingga kami yakin pada 2024, penjualan produk-produk Paydi maupun tradisional akan terus tumbuh.

Sebaliknya, premi asuransi umum konvensional tumbuh.

“

Kami yakin akhir tahun ini masa belajarnya sudah selesai sehingga kami yakin pada 2024, penjualan produk-produk Paydi maupun tradisional akan terus tumbuh.

Bisnis asuransi jiwa dan asuransi umum konvensional mengalami kinerja bercabang. Pendapatan premi asuransi jiwa konvensional sepanjang tahun ini masih terkontraksi karena imbas pengaturan kembali produk unit linked oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Sebaliknya, premi asuransi umum konvensional tumbuh.



Portofolio Investasi Asuransi Jiwa Konvensional Per Agustus 2023 (Rp Miliar)

Instansi Investasi	Asuransi Jiwa	Instansi Investasi	Asuransi Jiwa
Deposita Berjangka	35.284	DIRE	12
Sertifikat Deposito	-	REPO	-
Saham	149.539	Penyertaan Langsung	24.076
Obligasi Korporasi	34.739	Tasah, Bangunan, atau Tanah dengan Rangkaian	17.406
MTN	6.359	Pendayaan melalui Kerja Sama dengan Pihak Lain	361
SBN	156.783	Emas Harta	-
Surat Berharga yang Diterbitkan Negara Selain RI	188	Pinjaman yang Dijamin dengan Hak	109
Surat Berharga yang Diterbitkan RI	-	Pinjaman Polis	2.215
Surat Berharga yang Diterbitkan Lembaga Multinasional	-	Obligasi Daerah	-
Reksa Dana	90.532	DNRA	219
Efekt Beragen Aset	191	Investasi Lain	2.494
		Total Investasi	520.526

Judul	S-Quantum Energi Mendorong Transformasi Digital Untuk Menjaga Relevansi Bisnis
Nama Media	SWA
Newstrend	S-Quantum Engine Mendorong Transformasi Digital Industri Asuransi Jiwa
Halaman/URL	Pg42&43
Tanggal Berita	14/11/2023
Sentimen	Positive

SAJIAN UTAMA

S-Quantum Engine Mendorong Transformasi Digital untuk Menjaga Relevansi Bisnis

Dede Suryadi

S-Quantum Engine (SQE) adalah perusahaan yang memfasilitasi perluasan produk pada transformasi produk digital layanan keuangan. Perusahaan ini turut membantu digitalisasi untuk unit bisnis layanan keuangan Grup Sinarmas, yaitu PT Sinar Mas Multiartha Tbk. (SMMA), dengan mengembangkan produk berbasis aplikasi dan web.

SMMA memiliki lebih dari 40 anak perusahaan yang berfokus pada asuransi, pasar modal, perbankan, pembiayaan, dan jasa keuangan lainnya. SMMA menggandeng SQE untuk menghadirkan transformasi digital guna menjaga relevansi serta keunggulan produk dan layanannya.

Tinju fitur dalam produk digital buatan SQE selalu mempertimbangkan kebutuhan pengguna sekaligus efisiensi bisnis. SQE sendiri merupakan bagian dari SMMA.

"Di SQE, kami melakukan inovasi dari level model bisnis dan level model operasi yang kemudian membeaskan inovasi-inovasi lainnya," kata Yosua Nainggolan, Senior VP Strategy Financial Services S-Quantum Engine.

Menurut Yosua, hanya dalam waktu 16 bulan, SMMA telah memberi bentuk baru bagi berbagai perusahaan bisnis dengan transformasi digital melalui pembelian dan pengelolaan asuransi digital dengan cepat dan mudah di asuransi Sinas Jiwa. Selain itu, juga memberdayakan dealer untuk menjual mobil lebih cepat dengan persetujuan pinjaman mobil

tersebut karena membeli asuransi tidak mudah. Dengan digitalisasi perjalanan pembelian asuransi, nasabah menjadi mudah memahami asuransinya seperti apa, berapa mereka harus membayar, dan apa keuntungannya untuk mereka. Elemen orangnya pun tetap ada, karena ada call center-nya. Nasabah bisa melakukan video call sehingga bisa mengerti protokol secara menyeluruh.

Namun, digitalisasi ini bukan hanya untuk asuransi dan unit lini. "Yang membuat kami berbeda adalah kami yang pertama yang mengadopsi semuanya, seperti endowment, asuransi jiwa berjangka (term life insurance), dan pensiun. Nasabah mempunyai kontrol sepenuhnya atas kehidupan finansialnya secara digital. Itu yang kami lakukan untuk Sinarmas," Yosua menjelaskan.

Laba Sinarmas Multifinance, salah satu perusahaan pembiayaan untuk kendaraan lebih dari empat terbesar, pada September 2023 telah menjadi perusahaan yang dilakuk pertama menggunakan sistem persetujuan instan satu hari (*instant one day approval*) secara digital untuk pembelian mobil-mobil bekannya.

"Kami menjadikan perusahaan multifinance terbesar ini menjadi yang pertama di pasar yang menyetujui pinjaman mobil dalam waktu kurang dari lima menit. Kami mentransformasi pembiayaan kendaraan roda empat untuk dealer dan pembeli dengan persetujuan instan, pengunggahan dokumen yang mudah, dan pembaruan secara *real time*," kata Yosua bangga.

Selanjutnya, SQE juga telah membuat serangkaian modal digital yang dapat digunakan kembali di seluruh bisnis inti. Misalnya, autentikasi dan otorisasi login aman ke aplikasi SMMA tanpa kata sandi yang berisiko tawar.

Ada pula Pusat Kontak Digital, modul dukungan pelanggan berbentuk omni-channel untuk pengalaman dan kenyamanan pelanggan yang maksimal. E-KYC (Kendali Pelanggan Anda), proses verifikasi data pribadi digital untuk menghilangkan dokumen yang rumit dan Platform Pesan Kampanye, manajemen komunikasi

YOSUA NAINGGOLAN, Senior VP Strategy Financial Services S-Quantum Engine.



lintas platform untuk meningkatkan efisiensi operasional.

Bila melihat sebuah aplikasi, yang membedakan hanyalah fungsinya yang dirasakan oleh konsumen. Namun, dilihat dari sistemnya, semua aplikasi sama saja, harus ada autentikasi dan otorisasi, fitur layanan konsumen, pesan dan notifikasi, serta fitur-fitur orientasi.

"Kami sebagai bagian dari Sinarmas membuat semuanya terpadu, sehingga perusahaan pengguna hanya tinggal menggunakan aplikasi kami dengan mudah dan bisa fokus ke pengembangan perusahaan. Kami tidak hanya berinovasi produk yang lebih baik, kami juga berinovasi dalam menciptakan cara-cara yang lebih baik untuk menciptakan produk-produk inovatif," kata Yosua.

Untuk membantu mempercepat bisnis SMMA secara digital, pihaknya melakukan beberapa hal. Pertama, meluncurkan produk dengan lebih cepat, menghindari pencapaian kembali karena 60% dari seluruh elemen penyusun produk digital sudah dibuat sebelumnya.

Kedua, memilih solusi yang andal dan lebih murah, yang telah diadopsikan dengan unit bisnis lain untuk menjamin efisiensi, yaitu meminimalkan kesalahan, sehingga mengurangi biaya pengembangan.

Dan ketiga, memberikan kemudahan untuk melakukan interkoneksi ke dalam ekosistem SMMA. Takni, menggunakan "bahasa terpadu" di seluruh ekosistem SMMA untuk memastikan konektivitas tanpa batas demi integrasi di masa depan.

"Bisnis-bisnis kami telah dilengkapi dengan landasan inti, yang memungkinkan untuk fokus 100% pada proposisi nilai yang berbeda dan inovatif. Kami juga memvalidasi keamanan untuk bisnis dan pelanggan kami melalui satu pintu," ungkap Yosua.

42 | SWA 14 | 14 OKT 2023 | 25 OKTOBER - 17 NOVEMBER 2023

SWA 14 | 14 OKT 2023 | 25 OKTOBER - 17 NOVEMBER 2023 | 43

Judul	Kecewa Proses Pencairan Klaim Rawat Inap Asuransi Sequislife
Nama Media	detik.com
Newstrend	Keluhan Nasabah Sequislife terkait Pencairan Klaim
Halaman/URL	https://news.detik.com/suara-pembaca/7034715/kecewa-proses-pencairan-klaim-rawat-inap-asuransi-sequislife
Tanggal Berita	13/11/2023
Sentimen	Positive

detikNews > Suara Pembaca

Suara Pembaca

Kecewa Proses Pencairan Klaim Rawat Inap Asuransi Sequislife

William - detikNews

Senin, 13 Nov 2023 18:40 WIB

Keluhan

Kepada PT Asuransi Jiwa Sequis Life mohon kejelasan untuk proses pencairan klaim asuransi kesehatan saya dan istri yang telah ditindaklanjuti melalui surat terakhir No. 523/IV/2023/HCD/RJClaim tanggal 27 April 2023 dan serangkaian email maupun telepon yang tidak terhitung jumlahnya.

Kami selaku 'tertanggung' yang menjalani rawat inap di RSU Bunda Thamrin Kota Medan pada tanggal 05-06 November 2022 dengan diagnosa Covid-19, telah mengajukan klaim kepada pihak perusahaan. Akan tetapi hingga saat ini belum memperoleh kejelasan dan dipersulit terkait pencairan dana dengan alasan formulir klaim tanggal 25 November 2022 dibantu isi oleh agen yang sudah bukan karyawan dari PT Asuransi Jiwa Sequis Life.

**EMANG
ENAK
NGOM**

Judul	Inilah 5 Perusahaan Asuransi Jiwa Terbaik di Indonesia, Mana yang akan Anda Pilih?
Nama Media	harianhaluan.com
Newstrend	Perusahaan Asuransi Jiwa Terbaik di Indonesia
Halaman/URL	https://www.harianhaluan.com/bisnis/1010846203/inilah-5-perusahaan-asuransi-jiwa-terbaik-di-indonesia-mana-yang-akan-anda-pilih?page=all
Tanggal Berita	13/11/2023
Sentimen	Positive

Inilah 5 Perusahaan Asuransi Jiwa Terbaik di Indonesia, Mana yang akan Anda Pilih?

Taufiq Dali Adriansyah - Senin, 13 November 2023 | 15:22 WIB



Perusahaan asuransi jiwa terbaik di Indonesia (Freepik)

Advertisement

HARIANHALUAN.COM - [Indonesia](#) memiliki beberapa jenis perusahaan asuransi yang perlu diketahui, agar dapat mengetahui asuransi mana yang bisa digunakan dalam keadaan genting.

Asuransi yang akan dibahas kali ini adalah, [Asuransi Jiwa](#) yang merupakan asuransi yang bertujuan untuk menanggung orang terhadap kerugian finansial yang disebabkan karena meninggal.

Judul	Kuartal III-2023 Laba Astra Financial Naik 33%, Ini Faktor Pendorongnya
Nama Media	kontan.co.id
Newstrend	Catatan Kinerja Astra Financial
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/kuartal-iii-2023-laba-astra-financial-naik-33-ini-faktor-pendorongnya#google_vignette
Tanggal Berita	14/11/2023
Sentimen	Positive

KEUANGAN /

Kuartal III-2023 Laba Astra Financial Naik 33%, Ini Faktor Pendorongnya

Selasa, 14 November 2023 / 06:30 WIB

       INDEKS BERITA

ILUSTRASI. Astra Financial mencatat kenaikan laba hingga 33% year on year (YoY) hingga kuartal III-2023 menjadi Rp 5,9 triliun..
(KONTAN/Carolus Agus Waluyo)

Reporter: **Arif Ferdianto** | Editor: **Handoyo** .

KONTAN.CO.ID – JAKARTA. Astra Financial bukukan kenaikan laba hingga 33% *year on year* (YoY) pada kuartal III-2023 menjadi Rp 5,9 triliun.

Presiden Direktur Astra International, Djony Bunarto Tjondro menyampaikan bahwa disebabkan oleh peningkatan kontribusi dari bisnis pembiayaan konsumen dan asuransi umum.

Judul	IFG Life Dongkrak Premi Lewat Produk Baru dan Digitalisasi
Nama Media	kontan.co.id
Newstrend	Inovasi Bisnis IFG Life
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/ifg-life-dongkrak-premi-lewat-produk-baru-dan-digitalisasi
Tanggal Berita	14/11/2023
Sentimen	Positive

KEUANGAN / ASURANSI

IFG Life Dongkrak Premi Lewat Produk Baru dan Digitalisasi

Selasa, 14 November 2023 / 07:05 WIB

[f](#) [t](#) [w](#) [in](#) [e](#) [r](#) [i](#) [i](#) [n](#) [d](#) [e](#) [x](#) [t](#) [s](#) [b](#) [e](#) [r](#) [i](#) [t](#) [a](#)

ILUSTRASI: IFG Life./pho KONTAN/Carolus Agus Waluyo/22/12/2021..

Reporter: **Nina Dwiantika** | Editor: **Nina Dwiantika**

KONTAN.CO.ID – JAKARTA. Asuransi masih memiliki peluang untuk pertumbuhan. Pasalnya, banyak masyarakat yang belum melek atas memanfaatkan asuransi sebagai bentuk proteksi dini karena tingkat penetrasi yang masih rendah.

Tak dapat dipungkiri, literasi dan inklusi asuransi di Indonesia yang masih rendah menjadi tantangan bagi industri asuransi. Kendati demikian, hal itu pun menjadi peluang karena masih banyak masyarakat yang perlu diperkenalkan dengan proteksi melalui asuransi.

Judul	Allianz Syariah Siap Mewarnai Industri Syariah di Indonesia
Nama Media	mediaasuransinews.co.id
Newstrend	Produk Asuransi Syariah Allianz
Halaman/URL	https://mediaasuransinews.co.id/asuransi/allianz-syariah-siap-mewarnai-industri-syariah-di-indonesia/
Tanggal Berita	14/11/2023
Sentimen	Positive

Allianz Syariah Siap Mewarnai Industri Syariah di Indonesia



BY WAHYU WIDASTUTI

SELASA, 14 NOVEMBER 2023

08:20 WIB



Nasabah Allianz Life sedang melakukan aktivitas, di kantor Allianz, Jakarta beberapa waktu lalu. | Foto: doc

Share This Article:



Media Asuransi, JAKARTA –Kebangkitan industri asuransi syariah di Tanah Air semakin nyata hadirnya satu perusahaan asuransi syariah *full fledged*, yakni PT Asuransi Allianz Life Syariah In

Sejak 1 November 2023, PT Asuransi Allianz Life Syariah Indonesia secara sah resmi memberikan perlindungan asuransi dan pengelolaan risiko keuangan berbasis syariah, sesuai Dewan Komisaris OJK Nomor KEP-56/D.05/2023 tanggal 11 Agustus 2023 tentang Pernbe Bidang Asuransi Jiwa dengan Prinsip Syariah.

Duduk di jajaran komisaris perusahaan asuransi syariah multinasional ini adalah Bianto Surodjo utama, sedangkan sebagai komisaris independen yakni Tirta Segara dan Iwan Pontjowinoto.

Judul	Berita Foto - PRUDENTIAL SYARIAH RAIH EMPAT PENGHARGAAN
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Prudential Syariah Raih Penghargaan Marketing Excellence Awards
Halaman/URL	Pg3
Tanggal Berita	14/11/2023
Sentimen	Positive



Judul	Berita Foto - Prudential Syariah Raih Penghargaan
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Prudential Syariah Raih Penghargaan Marketing Excellence Awards
Halaman/URL	Pg16
Tanggal Berita	14/11/2023
Sentimen	Positive



Istimewa

Prudential Syariah Raih Penghargaan

Dari kiri ke kanan, *Customers Protection & Corporate Communications* Salma Fadhila Noviandra, *Head of Marketing, Customers and Corporate Communications* Prudential Syariah Lailatul Mauliyah Zubaidah, dan *Customer & Corporate Communication* sebagai perwakilan dari Prudential Syariah Annisa Rufaida, usai menerima penghargaan di Jakarta, baru-baru ini. Untuk pertama kalinya, Prudential Syariah berhasil bersanding dengan sejumlah perusahaan terkemuka lainnya dari lintas industri dan berhasil meraih bronze winner dari 4 kategori sekaligus di ajang penghargaan yang diselenggarakan oleh Marketing-Interactive. Empat penghargaan yang diraih, yaitu "The most excellence in Communications and PR", "The most excellence in Anniversary Marketing", "Marketing Leader of The Year", dan "Marketing Team of The Year".

Judul	Berita Foto - Raih Penghargaan
Nama Media	Koran Jakarta
Newstrend	Prudential Syariah Raih Penghargaan Marketing Excellence Awards
Halaman/URL	Pg5
Tanggal Berita	14/11/2023
Sentimen	Positive

» Raih Penghargaan



KORAN JAKARTA/WAHYU AP

» Head of Marketing, Customers and Corporate Communications Prudential Syariah Lailatul Mauliyah Zubaidah (tengah) meraih bronze winner dari 4 kategori sekaligus di ajang penghargaan yang diselenggarakan oleh Marketing-Interactive di Jakarta, Senin (13/11). Prudential Syariah berhasil bersanding dengan perusahaan-perusahaan terkemuka lainnya dari lintas industri.

Judul	Berita Foto - TERIMA PENGHARGAAN
Nama Media	Media Indonesia
Newstrend	Prudential Syariah Raih Penghargaan Marketing Excellence Awards
Halaman/URL	Pg10
Tanggal Berita	14/11/2023
Sentimen	Positive



DOK PRUDENTIAL SYARIAH

TERIMA PENGHARGAAN: Customers Protection & Corporate Communications Salma Fadhila Noviandra (kiri), Head of Marketing, Customers and Corporate Communications Lailatul Mauliyah Zubaidah (tengah) dan Annisa Rufaida, Customer & Corporate Communication sebagai perwakilan dari Prudential Syariah berfoto bersama sesuai menerima penghargaan Marketing Excellence Awards Indonesia di Jakarta.

Judul	Indonesia Best Digital Innovation 2023: Merangsang Tumbuhnya Barisan Digital Innovator Jempolan
Nama Media	SWA
Newstrend	Sejumlah Perusahaan Asuransi Jiwa di Bawah Naungan AAI Raih Indonesia Best Companies in Digital Innovation 2023
Halaman/URL	Pg28&29; Pg33-35
Tanggal Berita	14/11/2023
Sentimen	Positive

SAJIAN UTAMA

Indonesia Best Digital Innovation 2023: Merangsang Tumbuhnya Barisan Digital Innovator Jempolan

Perhatian teknologi digital ini bukan sekadar gilaan, tetapi sudah menjadi kebutuhan bagi perusahaan yang ingin tetap relevan. Lewat ajang Indonesia Best Digital Innovation 2023, sejumlah perusahaan telah menunjukkan inovasi digital yang terus berkembang signifikan yang telah mereka, bahkan industri.

Johan Budi Sartono
Ketua Umum PT Asuransi Jiwa Indonesia (AJI) Raih Indonesia Best Digital Innovation 2023

Selama ini, perusahaan-perusahaan asuransi jiwa di Indonesia telah menunjukkan komitmen yang kuat dalam meningkatkan inovasi digital. Hal ini sejalan dengan tren global yang menunjukkan bahwa perusahaan-perusahaan yang inovatif akan lebih mampu bertahan dalam persaingan yang semakin ketat.

Salah satu contoh perusahaan yang menunjukkan inovasi digital yang signifikan adalah PT Asuransi Jiwa Indonesia (AJI). Perusahaan ini telah meluncurkan berbagai produk asuransi digital yang memudahkan nasabah untuk membeli asuransi secara online. Selain itu, AJI juga telah meluncurkan aplikasi mobile yang memungkinkan nasabah untuk memantau status polis asuransi mereka secara real-time.

Salah satu contoh perusahaan yang menunjukkan inovasi digital yang signifikan adalah PT Asuransi Jiwa Indonesia (AJI). Perusahaan ini telah meluncurkan berbagai produk asuransi digital yang memudahkan nasabah untuk membeli asuransi secara online. Selain itu, AJI juga telah meluncurkan aplikasi mobile yang memungkinkan nasabah untuk memantau status polis asuransi mereka secara real-time.

Alvin Salsito
Ketua Umum PT Asuransi Jiwa Indonesia (AJI) Raih Indonesia Best Digital Innovation 2023

Salah satu contoh perusahaan yang menunjukkan inovasi digital yang signifikan adalah PT Asuransi Jiwa Indonesia (AJI). Perusahaan ini telah meluncurkan berbagai produk asuransi digital yang memudahkan nasabah untuk membeli asuransi secara online. Selain itu, AJI juga telah meluncurkan aplikasi mobile yang memungkinkan nasabah untuk memantau status polis asuransi mereka secara real-time.

Selama ini, perusahaan-perusahaan asuransi jiwa di Indonesia telah menunjukkan komitmen yang kuat dalam meningkatkan inovasi digital. Hal ini sejalan dengan tren global yang menunjukkan bahwa perusahaan-perusahaan yang inovatif akan lebih mampu bertahan dalam persaingan yang semakin ketat.

Salah satu contoh perusahaan yang menunjukkan inovasi digital yang signifikan adalah PT Asuransi Jiwa Indonesia (AJI). Perusahaan ini telah meluncurkan berbagai produk asuransi digital yang memudahkan nasabah untuk membeli asuransi secara online. Selain itu, AJI juga telah meluncurkan aplikasi mobile yang memungkinkan nasabah untuk memantau status polis asuransi mereka secara real-time.

Alvin Salsito
Ketua Umum PT Asuransi Jiwa Indonesia (AJI) Raih Indonesia Best Digital Innovation 2023

Salah satu contoh perusahaan yang menunjukkan inovasi digital yang signifikan adalah PT Asuransi Jiwa Indonesia (AJI). Perusahaan ini telah meluncurkan berbagai produk asuransi digital yang memudahkan nasabah untuk membeli asuransi secara online. Selain itu, AJI juga telah meluncurkan aplikasi mobile yang memungkinkan nasabah untuk memantau status polis asuransi mereka secara real-time.

SAJIAN UTAMA

Selama ini, perusahaan-perusahaan asuransi jiwa di Indonesia telah menunjukkan komitmen yang kuat dalam meningkatkan inovasi digital. Hal ini sejalan dengan tren global yang menunjukkan bahwa perusahaan-perusahaan yang inovatif akan lebih mampu bertahan dalam persaingan yang semakin ketat.

Salah satu contoh perusahaan yang menunjukkan inovasi digital yang signifikan adalah PT Asuransi Jiwa Indonesia (AJI). Perusahaan ini telah meluncurkan berbagai produk asuransi digital yang memudahkan nasabah untuk membeli asuransi secara online. Selain itu, AJI juga telah meluncurkan aplikasi mobile yang memungkinkan nasabah untuk memantau status polis asuransi mereka secara real-time.

Alvin Salsito
Ketua Umum PT Asuransi Jiwa Indonesia (AJI) Raih Indonesia Best Digital Innovation 2023

Salah satu contoh perusahaan yang menunjukkan inovasi digital yang signifikan adalah PT Asuransi Jiwa Indonesia (AJI). Perusahaan ini telah meluncurkan berbagai produk asuransi digital yang memudahkan nasabah untuk membeli asuransi secara online. Selain itu, AJI juga telah meluncurkan aplikasi mobile yang memungkinkan nasabah untuk memantau status polis asuransi mereka secara real-time.

Selama ini, perusahaan-perusahaan asuransi jiwa di Indonesia telah menunjukkan komitmen yang kuat dalam meningkatkan inovasi digital. Hal ini sejalan dengan tren global yang menunjukkan bahwa perusahaan-perusahaan yang inovatif akan lebih mampu bertahan dalam persaingan yang semakin ketat.

Salah satu contoh perusahaan yang menunjukkan inovasi digital yang signifikan adalah PT Asuransi Jiwa Indonesia (AJI). Perusahaan ini telah meluncurkan berbagai produk asuransi digital yang memudahkan nasabah untuk membeli asuransi secara online. Selain itu, AJI juga telah meluncurkan aplikasi mobile yang memungkinkan nasabah untuk memantau status polis asuransi mereka secara real-time.

Alvin Salsito
Ketua Umum PT Asuransi Jiwa Indonesia (AJI) Raih Indonesia Best Digital Innovation 2023

Salah satu contoh perusahaan yang menunjukkan inovasi digital yang signifikan adalah PT Asuransi Jiwa Indonesia (AJI). Perusahaan ini telah meluncurkan berbagai produk asuransi digital yang memudahkan nasabah untuk membeli asuransi secara online. Selain itu, AJI juga telah meluncurkan aplikasi mobile yang memungkinkan nasabah untuk memantau status polis asuransi mereka secara real-time.

Selama ini, perusahaan-perusahaan asuransi jiwa di Indonesia telah menunjukkan komitmen yang kuat dalam meningkatkan inovasi digital. Hal ini sejalan dengan tren global yang menunjukkan bahwa perusahaan-perusahaan yang inovatif akan lebih mampu bertahan dalam persaingan yang semakin ketat.

Salah satu contoh perusahaan yang menunjukkan inovasi digital yang signifikan adalah PT Asuransi Jiwa Indonesia (AJI). Perusahaan ini telah meluncurkan berbagai produk asuransi digital yang memudahkan nasabah untuk membeli asuransi secara online. Selain itu, AJI juga telah meluncurkan aplikasi mobile yang memungkinkan nasabah untuk memantau status polis asuransi mereka secara real-time.

Alvin Salsito
Ketua Umum PT Asuransi Jiwa Indonesia (AJI) Raih Indonesia Best Digital Innovation 2023

Salah satu contoh perusahaan yang menunjukkan inovasi digital yang signifikan adalah PT Asuransi Jiwa Indonesia (AJI). Perusahaan ini telah meluncurkan berbagai produk asuransi digital yang memudahkan nasabah untuk membeli asuransi secara online. Selain itu, AJI juga telah meluncurkan aplikasi mobile yang memungkinkan nasabah untuk memantau status polis asuransi mereka secara real-time.

