

Senin, 23 Oktober 2023

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Peluang Bisnis Besar dari Ajang Olahraga
Nama Media	Kontan
Newstrend	Asuransi bagi Peserta Event Olahraga
Halaman/URL	Pg6
Tanggal Berita	2023-10-21
Sentimen	Positive

■ BISNIS ASURANSI

Peluang Bisnis Besar dari Ajang Olahraga



KONTAN/Carolus Agus Wuluyo

Sejumlah pelaku bisnis asuransi menilai ada peluang bisnis dari event olahraga.

JAKARTA. Maraknya penyelenggaraan acara olahraga jadi peluang bisnis besar bagi industri asuransi. Pasalnya, kegiatan olahraga berat rawan menyebabkan cedera. Sehingga, kebutuhan proteksi kesehatan penting bagi para peserta event tersebut.

Dalam waktu dekat, sejumlah acara olahraga marathon akan digelar. Pekan ini akan diselenggarakan Jakarta Marathon. Lalu, di November akan ada perhelatan IFG Marathon, BTN Jakarta Run dan Astra Half Marathon.

Sejumlah pelaku bisnis asuransi menilai ada peluang bisnis dari event olahraga. Asuransi Jiwa Generali Indonesia misalnya, aktif menjadi mitra asuransi resmi di ajang marathon, seperti Borobudur Marathon dan Runhub Surabaya.

Chief Marketing Officer Generali Indonesia Vivin Arbi-anti Gautama mengatakan, sebagai *official insurance partner*, Generali memberikan proteksi jiwa dan kesehatan jika pelari mengalami kecelakaan saat berlari. "Untuk perlindungan ini diberikan secara gratis," ujarnya kepada KONTAN, Jumat (20/10).

Generali telah memberikan proteksi kepada lebih dari 24.000 pelari di ajang Borobudur Marathon sejak tahun 2018 hingga 2022. Untuk Borobudur Marathon 2023 pro-

teksi diberi ke 10.000 pelari.

Di sembilan bulan pertama 2023, Generali Indonesia telah membayarkan klaim Rp 859,9 miliar untuk lebih dari 189.000 kasus. Vivin bilang, klaim kesehatan, meningkat 51,84% secara tahunan.

Sementara itu, Pti. Direktur Utama BNI Life Insurance Eben Eser Nainggolan mengungkapkan, kehadiran asuransi di ajang marathon bukan bisnis komersil, tetapi kerjasama *mutual benefit* dengan penyelenggara. "Bagi kami, ajang tersebut bentuk promosi melalui skema *sponsorship* guna meningkatkan *brand awareness*," jelasnya.

Eben menyebut, iuran premi asuransi peserta marathon bervariasi tergantung jumlah peserta, manfaat, jumlah uang pertanggungan, masa asuransi dan lainnya.

Asuransi Jiwa IFG punya produk asuransi khusus untuk pegiat olahraga, yakni LifeSAVER. Produk ini memproteksi cedera dan kecelakaan olahraga. Penggunaanya kini mencapai 8.000 dengan premi terkumpul Rp 500 juta.

"Pemilik polis LifeSAVER dapat berobat secara *cashless* di lebih dari 1.000 rumah sakit dan klinik di Indonesia," ungkap Sekretaris Perusahaan IFG Life Gatot Haryadi.

Arif Ferdianto

Judul	Proteksi Masa kini dan Masa Depan dengan Asuransi
Nama Media	Kompas
Newstrend	Kemerdekaan Finansial Melalui Asuransi
Halaman/URL	Pg13
Tanggal Berita	2023-10-21
Sentimen	Positive

Proteksi Masa Kini dan Masa Depan dengan Asuransi

Dalam menghadapi ketidakpastian ekonomi di masa yang akan datang dan untuk mencapai kemerdekaan secara finansial maka diperlukan perencanaan keuangan yang baik sejak dini. Salah satu komponen utama dalam perencanaan keuangan adalah dengan memiliki asuransi. Dengan memiliki asuransi dan membayarkan sejumlah premi yang disepakati, maka masyarakat sebagai pemegang polis akan mendapat manfaat sesuai ketentuan polis. Memiliki asuransi akan meminimalisir kemungkinan penggunaan dana tabungan atau investasi jika ada hal yang tidak diinginkan terjadi di keluarga, misalnya biaya pengobatan di rumah sakit.

Secara umum, asuransi dapat dibagi menjadi dua jenis, yaitu asuransi tradisional dan asuransi *unitlink*. Asuransi *unitlink* adalah jenis asuransi yang dikombinasikan dengan produk investasi. Dengan kata lain, selain memiliki proteksi, pemegang polis juga akan memiliki kesempatan untuk berinvestasi. Akan tetapi, perlu diingat kembali bahwa produk asuransi *unitlink* adalah produk asuransi.

Berdasarkan kegunaannya, setidaknya ada beberapa jenis asuransi yang dapat ditemukan dengan mudah di masyarakat seperti asuransi jiwa, asuransi kesehatan, asuransi kendaraan, asuransi pendidikan, dan beberapa jenis asuransi lainnya. Sebelum membeli produk asuransi baik asuransi tradisional maupun asuransi *unitlink*, ada beberapa hal yang perlu Anda lakukan, antara lain:

1. Identifikasi kebutuhan asuransi

Identifikasi kebutuhan asuransi Anda sebelum membeli produk asuransi. Kebutuhan asuransi dapat diidentifikasi dengan mempertimbangkan riwayat kesehatan, jumlah tanggungan keluarga, umur, pekerjaan, fasilitas asuransi yang sudah diberikan dari pemberi kerja dan beberapa aspek lainnya. Dengan begitu, produk asuransi yang dibeli sesuai dengan kebutuhan dan tidak mubazir.

Disarankan setidaknya seluruh anggota keluarga memiliki asuransi kesehatan. Khusus untuk kepala keluarga juga disarankan untuk memiliki asuransi jiwa. Manfaat dari asuransi jiwa akan didapatkan oleh anggota keluarga sebagai tanggungan jika kepala keluarga meninggal dunia. Sehingga dana yang diperoleh dapat digunakan sebagai biaya hidup atau pendidikan dari tertanggung atau ahli waris.

2. Pahami produk asuransi yang akan dibeli

Memahami syarat dan ketentuan produk asuransi yang akan dibeli dapat meminimalisir konflik antara pemegang polis dan perusahaan asuransi di masa yang akan datang. Syarat dan ketentuan dimaksud, antara lain, manfaat, biaya, denda, cara klaim, dan lain sebagainya. Semua syarat dan ketentuan dapat diperoleh dengan membaca polis. Ingat, manfaat asuransi yang dapat diklaim pemegang polis kepada perusahaan asuransi sesuai dengan polis yang disepakati, jadi pastikan paham akan isi polis. Untuk

DEDI SETIAWAN

OTORITAS JASA KEUANGAN



lebih mengetahui detail isi polis, masyarakat dapat memanfaatkan *free look period* atau masa tunggu yang diberikan pihak asuransi. Jika masih ada pertanyaan atau hal yang membutuhkan penjelasan lebih lanjut, bertanyalah kepada petugas asuransi.

3. Sesuaikan kemampuan bayar dengan produk asuransi

Untuk mendapatkan manfaat asuransi, pemegang polis perlu membayarkan sejumlah premi. Pembayaran premi dapat dilakukan dalam satu kali bayar atau dibayar secara berkala. Untuk itu, masyarakat yang akan menjadi pemegang

polis perlu menyesuaikan kemampuan bayar dengan jumlah premi yang harus dibayarkan. Dalam asuransi, ada penambahan manfaat asuransi yang disebut dengan *rider*. Semakin banyak *rider* yang ditambahkan dalam produk asuransi, premi yang harus dibayarkan pun akan semakin besar.

4. Miliki asuransi sejak dini

Masyarakat sebagai pemegang polis hendaknya mempertimbangkan untuk memiliki asuransi sedini mungkin. Semakin muda usia seseorang ketika membeli asuransi, premi yang dibayarkan pun akan

semakin rendah dan begitu juga sebaliknya.

5. Cek portofolio asuransi secara berkala

Mengecek portofolio asuransi secara berkala akan membantu Anda untuk menyesuaikan perencanaan keuangan di masa yang akan datang. Khusus untuk asuransi *unitlink*, dengan mengecek portofolio, Anda dapat melihat perkembangan investasi yang ada dan dapat menyesuaikan penempatan dana investasi. Perusahaan asuransi *unitlink* biasanya memberikan kesempatan kepada pemegang polis untuk mengubah penempatan dananya beberapa kali tanpa dikenakan biaya tambahan. Hasil dari investasi pada *unitlink* juga dapat digunakan untuk membayar premi di masa yang akan datang.

Yuk, saatnya mulai merencanakan keuangan dengan baik untuk masa depan sejahtera, salah satunya dengan memiliki asuransi. Pastikan untuk memilih perusahaan asuransi dan membeli produk asuransi yang sudah berizin OJK. Cek perusahaan asuransi yang berizin dari OJK melalui layanan konsumen OJK di Kontak 157, Whatsapp 081-157-157-157, atau surat elektronik (sur-el@ojk.go.id) konsumen@ojk.go.id. Daftar asuransi yang berizin OJK dapat diakses melalui situs web resmi OJK di www.ojk.go.id.

Judul	Polis Asuransi Jiwa Capai 27,63 Juta
Nama Media	Radar Jogja
Newstrend	Peningkatan Polis Asuransi Jiwa
Halaman/URL	Pg6
Tanggal Berita	2023-10-21
Sentimen	Positive

SEMAKIN SADAR:
Masyarakat saat ini lebih percaya dengan industri asuransi jiwa. Terbukti dengan polis asuransi jiwa yang semakin meningkat.



OUR TUR AGA TIRIANA RADAR JOGJA

Polis Asuransi Jiwa Capai 27,63 Juta

SLEMAN - Kepercayaan publik terhadap industri asuransi jiwa di Indonesia meningkat signifikan. Terbukti dengan polis asuransi pada semester pertama tahun ini mencapai 27,63 juta.

Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampubolon menyebutkan, polis asuransi perorangan maupun kumpulan ini mengalami penambahan hingga 15 juta. Menjadi 88,47 orang. Demikian halnya uang pertanggungan yang mencapai Rp 5.198,4 triliun di semester awal tahun ini.

"Hitungan tertanggung yang tumbuh cukup signifikan, dapat diartikan sebagai mulai pulihnya kepercayaan masyarakat kepada industri asuransi," ungkapnya kemarin

(19/10).

Atas hal tersebut, industri asuransi jiwa semakin memperkuat komitmen. Untuk bisa membayarkan klaim dan manfaat asuransi kepada para pemegang polis sesuai kontrak.

Budi mengatakan, industri asuransi jiwa turut berkontribusi dalam menjaga stabilitas sistem keuangan dan pasar modal. Melalui penempatan investasi jangka panjang pada instrumen saham, reksa dana, dan sukuk korporasi total sebesar Rp 297,19 triliun.

Menurutnya, tahun lalu, klaim risiko meninggal dunia mencapai hampir Rp 6 triliun. Sedangkan tahun ini mencapai Rp 5,19 triliun. Hal itu tidak lepas dari kon-

disi melandainya pandemi Covid-19, sehingga tingkat mortalitas juga turun.

Dia menuturkan, manfaat *surrender* ini adalah ketika sebagian pemegang polis memutuskan untuk tidak melanjutkan pertanggungannya dan mengembalikan polis kepada perusahaan asuransi. Turunnya *surrender* ini dipandang hal yang positif karena menunjukkan bahwa rasio jumlah pemegang polis yang memutuskan untuk melanjutkan pertanggungannya semakin meningkat.

Budi menyebut peningkatan 241,5 persen hasil investasi selama paruh pertama 2023, telah menopang pendapatan industri asuransi jiwa nasional. Menjadi se-

nilai Rp 107,32 triliun, atau meningkat tipis 1,8 persen dibandingkan sebelumnya Rp 105,44 triliun pada periode yang sama. "Harapannya dengan semakin membaiknya perekonomian ini, juga semakin meningkatkan minat masyarakat terhadap industri asuransi jiwa dan mampu mendorong pendapatan premi industri," ujar Budi.

kembali menggelar Seminar Digital & Risk Management in Insurance (DRiM) di salah satu hotel di Yogyakarta. Pergelaran dilangsungkan selama tiga hari dari 18-20 Oktober 2023. Kegiatan itu dihadiri oleh peserta sebanyak 260 yang terdiri dari direksi, komisaris dan jajaran manajemen industri asuransi. (rul/eno/by)

Judul	Pandemi Berlalu, Minat Asuransi Jiwa Meningkat
Nama Media	Kedaulatan Rakyat
Newstrend	Peningkatan Polis Asuransi Jiwa
Halaman/URL	Pg10
Tanggal Berita	2023-10-21
Sentimen	Positive

Pandemi Berlalu, Minat Asuransi Jiwa Meningkat

SLEMAN (KR) - Industri asuransi jiwa menunjukkan trend positif, seiring berlalunya pandemi Covid-19. Hal itu terlihat dari meningkatnya total polis, total tertanggung dan uang pertanggungan.

Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Budi Tampubolon, di Hotel Marriott Jogja, kemarin mengatakan, hingga Juni 2023, jumlah polis mencapai 27,63 juta orang. Jumlah itu meningkat sekitar 6 juta polis dibanding periode yang sama tahun sebelumnya, baik asuransi perorangan maupun kumpulan. Sedangkan pendapatan industri asuransi pada semester pertama 2023 mencapai Rp 107,32 triliun, meningkat 1,8 % dari sebelumnya.

Selain itu, pihaknya melihat adanya trend pe-



KR- Wahyu Priyanti

Budi Tampubolon dan Hani Kusumowardhani, memberikan keterangan pers.

ningkatan transaksi premi asuransi lewat e-commerce, karena pada 2021 menuju 2022 juga meningkat 123,99% dari sebelumnya di angka pendapatan Rp35,83 miliar. “Meski jumlah pendapatan itu tergolong kecil namun ada tren peningkatan signifikan dan bisa menjadi peluang bisnis menjanjikan dari kanal distribusi e-commerce,” ujarnya.

Ketua DRIM 2023 AAJI,

Hani Kusumowardhani mengatakan, industri asuransi harus menyesuaikan dengan perkembangan teknologi. Oleh karena itu sejak 2018, AAJI melakukan seminar terkait teknologi untuk merespons penggunaan teknologi di ranah asuransi. Ia menambahkan, seminar diikuti oleh 260 peserta yang terdiri dari direksi, komisaris, dan jajaran manajemen industri asuransi. **(Ayu)-f**

Judul	Ada Dua Asuransi Ogah Spin Off UUS
Nama Media	Kontan
Newstrend	Spin Off Perusahaan Asuransi Syariah
Halaman/URL	Pg10
Tanggal Berita	2023-10-23
Sentimen	Positive

■ SPIN OFF ASURANSI

Ada Dua Asuransi Ogah Spin Off UUS

JAKARTA. Sejumlah perusahaan asuransi telah memberikan laporannya kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK) terkait rencana pemisahan atau *spin off* unit usaha syariah. Dari catatan OJK, ada dua perusahaan yang melaporkan tidak ikut *spin off* UUS.

Deputi komisioner Bidang Pengawasan Perasuransian, Penjaminan, dan Dana Pensiun OJK Iwan Pasila bilang, kedua perusahaan tersebut telah menyampaikan Rencana Kerja Pemisahan Unit Syariah (RKPUS). "Sudah ada yang menyatakan di dalam RKPUS, ke depan mereka tidak mau *spin off*," ujar Iwan kepada KONTAN, Minggu (22/10).

Cuma, Iwan enggan membuka identitas kedua perusahaan yang tidak berminat melakukan *spin off* UUS. Yang jelas, kata Iwan, salah satu alasannya karena berkaitan dengan pangsa pasar perusahaan yang bersangkutan. "Mungkin karena skala kecil dan potensi pasar yang belum jelas bagi perusahaan itu," imbuh Iwan.

Iwan menambahkan, saat ini OJK masih menunggu perusahaan asuransi untuk mengumpulkan RKPUS, maksimal hingga Desember 2023. Menurut dia, kalau sampai 2023 atau 2024 sudah tidak ada, berarti harus melaksanakan *spin off*. Iwan bilang, sejauh ini yang sudah menyata-

kan untuk melakukan *spin off* baru Prudential Syariah.

Ketua Umum Asosiasi Asuransi Syariah (AASI) Rudy Kamdani mengatakan, pihaknya menyambut baik rencana *spin off* UUS dan akan mengikutinya. Menurut dia, saat ini sudah ada sekitar 35 dari 43 anggota AASI yang berniat *spin off*. Namun, dia tak menampik ada perusahaan asuransi yang tak ingin melakukan *spin off* lantaran kondisi bisnisnya tidak mendukung rencana tersebut.

Dari catatan KONTAN, memang ada sejumlah perusahaan asuransi yang masih belum siap melakukan *spin off*. Contohnya PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) yang masih pikir-pikir untuk melakukan *spin off* unit syariah. Maklum, UUS perusahaan asuransi jiwa milik Grup Astra ini masih sangat muda, yakni baru mulai efektif pada 2019.

Sekedar mengingatkan, peraturan terkait *spin off* UUS asuransi ini tertuang dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 11 tahun 2023 tentang Pemisahan Unit Syariah Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi. Beleid ini mewajibkan UUS asuransi dan perusahaan reasuransi untuk melakukan *spin off* selambat-lambatnya pada 31 Desember 2026.

Ferry Saputra, Arif Ferdianto

Judul	Kanal Bancassurance Dongkrak Pendapatan Premi
Nama Media	Kontan
Newstrend	Pendapatan Premi BNI Life dari Bancassurance
Halaman/URL	Pg10
Tanggal Berita	2023-10-23
Sentimen	Positive

■ BISNIS ASURANSI

Kanal Bancassurance Dongkrak Pendapatan Premi

JAKARTA. Sejumlah perusahaan asuransi masih mengandalkan kanal *bancassurance* atau kerjasama dengan bank untuk menggenjot pendapatan premi. Contohnya PT BNI Life Insurance. Sampai September 2023, pendapatan premi BNI Life dari kanal *bancassurance* telah mencapai Rp 2,49 triliun.

Jumlah tersebut menyumbang kontribusi sekitar 61% dari total pendapatan premi BNI Life di kuartal III-2023. Per September 2023, BNI Life berhasil menghimpun pendapatan premi Rp 4,1 triliun, tumbuh 7% secara tahunan. Hingga akhir tahun ini, BNI Life menargetkan total pendapatan premi Rp 5,88 triliun.

Pt Direktur Utama BNI Life Eben Eser Nainggolan optimistis, sampai akhir tahun 2023, penjualan asuransi melalui kanal *bancassurance*

bisa mencapai target yang dipatok. "Hingga akhir 2023, target pendapatan premi dari *bancassurance* Rp 4,2 triliun," ujar Eben kepada KONTAN, akhir pekan lalu.

Untuk mencapai target tersebut, lanjut Eben, BNI Life akan fokus menjual produk tradisional. BNI Life juga membuat program *marketing*, meningkatkan kapabilitas tenaga pemasar melalui program pelatihan berkelanjutan, serta optimalisasi sinergi dengan Grup BNI.

Selain dengan Grup BNI, Eben mengatakan, mitra penjualan *bancassurance* BNI Life terdiri dari Bank JBJ, Bank Victoria dan Hi Bank. "Kami akan fokus memasarkan produk asuransi tradisional, di mana perusahaan dan calon nasabah masih beradaptasi dengan perubahan produk unitlink," imbuh Eben.

Eben menambahkan, per September, BNI Life telah meluncurkan beberapa produk asuransi jiwa tradisional. Rencananya, hingga akhir tahun ini BNI Life bakal meluncurkan enam produk baru.

Tak cuma perusahaan asu-

Hingga akhir 2023, target premi dari bancassurance Rp 4,2 triliun.

ransi jiwa, beberapa perusahaan asuransi umum juga mengandalkan jalur *bancassurance* untuk mendorong pendapatan premi. PT Asuransi Cakrawala Proteksi Indonesia (ACPI), misalnya,

menyebut lebih dari separuh penjualan dihasilkan melalui kerjasama dengan bank.

Wakil Presiden Direktur ACPI Nico Prawiro menjelaskan, hingga September 2023, penjualan asuransi ACPI lewat kanal *bancassurance* meningkat 62,5% secara tahunan. "Target sampai akhir 2023, pendapatan premi dari *bancassurance* bisa naik 75% dari tahun 2022," ujarnya.

Nico enggan merinci angka pendapatan premi ACPI dari kanal *bancassurance*. Dia hanya bilang, penjualan asuransi lewat kanal *bancassurance* dilakukan dengan menggandeng bank-bank besar, antara lain BCA, Bank Mandiri, Bank BNI dan Bank BJB.

Untuk mencapai target tahun ini, ACPI akan terus memperbanyak kerjasama dengan bank. Sebagai informasi, ACPI catatan penda-

patan premi sebesar Rp 1,1 triliun per September 2023, tumbuh 15,65% dibanding periode yang sama di 2022 sebesar Rp 929,3 miliar.

Pertumbuhan pendapatan premi tersebut mendorong perolehan laba ACPI. Pada kuartal III-2023, ACPI membukukan laba Rp 12,35 miliar. Laba ACPI ini naik hampir dua kali lipat ketimbang periode yang sama tahun 2022, sebesar Rp 6,6 miliar.

Vina Destya

Judul	Industri Asuransi Jiwa Menggeliat Sejak 2021
Nama Media	Pelita Baru
Newstrend	Peningkatan Konsisten Industri Asuransi Jiwa
Halaman/URL	Pg7
Tanggal Berita	2023-10-23
Sentimen	Positive

Industri Asuransi Jiwa Menggeliat Sejak 2021

Yogyakarta, Pelita Baru

INDUSTRI asuransi jiwa sejak tahun 2021 mencatat peningkatan yang konsisten di total tertanggung baik secara perorangan dan kumpulan. Peningkatan jumlah tertanggung dalam beberapa periode terakhir tercatat sangat konsisten di atas 10%.

Sampai dengan Juni 2023, peningkatan total tertanggung mencapai 19,7%. Peningkatan terbanyak terjadi di tertanggung perorangan yang mencapai 23,7% hingga totalnya mencapai 27,13 juta orang. Sedangkan untuk pertumbuhan tertanggung perorangan mencapai 18% sehingga sampai akhir Juni 2023 totalnya 61,33 juta orang.

Hal tersebut disampaikan Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampubolon dalam kegiatan Seminar Internasional Digital & Risk Management (DRiM) 2023 yang mengangkat tema "Entering The New World 4.0 Technology Beyond Imagination" di Yogyakarta, Jumat (20/10/2023).

Lebih lanjut Budi menjelaskan bahwa peningkatan tersebut merupakan pencapaian sekaligus amanah bagi industri asuransi jiwa untuk semakin meningkatkan pelayanan kepada para pemegang polis. "Industri asuransi jiwa berkomitmen untuk terus memberikan pelayanan yang maksimal kepada para pemegang polisnya. Hal tersebut kami buktikan salah satunya melalui pembayaran klaim. Dari periode Januari - Juni 2023, industri asuransi jiwa telah membayarkan klaim sebesar Rp. 79,44 triliun kepada 5,72 juta orang. Selain itu, kami juga senantiasa bertransformasi untuk menciptakan produk serta layanan yang dapat dijangkau dengan mudah dan cepat oleh para pemegang polis salah satunya dengan pemanfaatan lemi. **(fuz)**

Judul	Asuransi Bisa Selamatkan Finansial Generasi Sandwich
Nama Media	Fajar
Newstrend	Asuransi untuk Generasi Sandwich
Halaman/URL	Pg3
Tanggal Berita	2023-10-23
Sentimen	Positive

FINANSIAL AMAN.

Generasi sandwich bisa memiliki rumah maupun kendaraan idaman jika mengelola keuangannya dengan baik. REI-Panin Rumah Idaman 2023 misalnya, menyediakan rumah yang bisa menjadi pilihan di Atrium Mal Ratu Indah, Minggu, 22 Oktober.



MUTUADIVAJAR

Asuransi Bisa Selamatkan Finansial Generasi Sandwich

REPORTER AMASTASHA
EDITOR YUKEMI KOTO

MAKASSAR, FAJAR -- Generasi sandwich atau generasi terjepit kerap terjebak masalah finansial (keuangan). Untuk menyiasatinya, dibutuhkan asuransi sejak dini.

GENERASI sandwich menjadi fenomena yang marak terjadi bagi sebagian besar orang yang masih memiliki tanggungan merawat orang tua dan anak dalam waktu yang bersamaan.

Generasi sandwich yang pada masa mudanya kurang menyiapkan finansial untuk masa tuanya, menjadi salah satu permasalahan utama.

Ketua Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Sulsel Andy Anwar, mengatakan, generasi sandwich tumbuh su-

bur di Indonesia. Itu karena rata-rata penduduk menanggung orang tua, sekaligus menanggung keluarganya sendiri.

"Bagaimana menyikapinya, adalah butuh namanya literasi keuangan dengan memiliki proteksi penghasilan, proteksi sakit kritis, dan asuransi kesehatan. Sehingga ketika sesuatu terjadi, tidak akan membebaskan keluarga. Asuransi bisa menjadi salah satu win-win solution," jelas Ketua IKA FKIP UMI ini.

Andy menambahkan, saat

ini pemegang polis rerata berusia 40-60 tahun. Keuntungan dari asuransi adalah bisa memproteksi keuangan keluarga dari berbagai risiko kehidupan. "Seperti, mati terlalu cepat, hidup terlalu lama, hidup segan mati tak mau (sakit kritis)," urainya.

Diakui, sebagian masyarakat masih sering menganggap asuransi sebagai sesuatu yang mahal dan masuk kategori kebutuhan yang tidak mendesak.

Corporate Secretary BRI Life, Ade Ahmad Nasution memaparkan, tidak ada usia atau waktu ideal untuk membeli asuransi. Sebab, kebutuhan setiap orang berbeda-beda. Ada beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan saat memutuskan waktu untuk membeli asuransi.

"Semakin muda usia, pre-

mi yang dibayarkan semakin rendah. Bukan rahasia lagi jika membeli asuransi di usia tua, maka akan membuat premi yang dibayarkan lebih mahal," ujarnya.

Adem menyebut, hal itu disebabkan oleh tingkat mortalitas dan risiko penyakit tertentu (terkait usia) yang jadi faktor perhitungan dalam menentukan premi yang harus dibayarkan.

"Walaupun tidak berhubungan dengan premi yang perlu dibayarkan, membeli asuransi sebelum ada tanggungan atau kewajiban, seharusnya menjadi prioritas kebutuhan," sambungnya.

Karena dengan memiliki asuransi, seseorang telah mempersiapkan diri sedini mungkin untuk dapat melindungi keluarga, pasangan, bahkan anak-anaknya kelak

di masa mendatang.

"Keluarga pun tidak akan khawatir adanya risiko keuangan yang timbul akibat kecelakaan, penyakit kronis, maupun kematian," sebutnya.

Ketika memiliki anak atau membeli rumah, seseorang perlu memiliki asuransi lebih untuk melindungi keluarga dan aset.

Di BRI Life, ada yang namanya Asuransi Asuransi Proteksi Jiwa Terencana (Asuransi KIRANA) sebagai pilihan jika masih belum menentukan pilihan produk asuransi mana yang akan melindungi sekeluarga.

Asuransi KIRANA memberikan uang pertanggungan yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan nasabah hingga Rp500 juta. Nominal yang dapat dipilih mulai dari Rp50 juta hingga Rp500 juta. (*)

Judul	BRI Insurance Bantu Kebutuhan Darah di Kota Palembang
Nama Media	Sriwijaya Post
Newstrend	BRI Insurance Support Kegiatan Donor Darah
Halaman/URL	Pg3
Tanggal Berita	2023-10-23
Sentimen	Positive

BRI Insurance Bantu Kebutuhan Darah di Kota Palembang

PALEMBANG - Sejumlah warga Palembang memperingati "World Polio Day" atau Hari Polio Sedunia yang diinisiasi Rotary Club of Palembang di Palembang Trade Center (PTC), Minggu (22/10/2023). Salah satu perusahaan yang terlibat dalam kegiatan ini adalah BRI Insurance cabang Palembang, terutama donor darah.

"Alhamdulillah kita bisa berpartisipasi dan sedikit berkontribusi pada kegiatan ini. Tadi juga ad sedikitnya lima orang pegawai kita ikut melakukan donor darah," kata Pemimpin Cabang BRINS Palembang, Ashar Anwar.

Ia menjelaskan, support kegiatan ini sejalan dengan komitmen penerapan prinsip ESG (Environmental, Social, and Governance) sebagai bentuk komitmen perusahaan dalam rangka mencapai kinerja berkelanjutan. PT Asuransi BRI Life merupakan salah satu perusahaan yang menyadari pentingnya pertumbuhan berkelanjutan yang dihasilkan dari keselarasan antara kepentingan lingkungan, social, dan penerapan tata kelola korporasi yang baik.

Komitmen BRI Life terkait ESG tercermin melalui upaya penerapan prinsip bisnis perusahaan. Dalam hal ini, termasuk as-

pek strategi bisnis, operasional dan layanan yang mencakup pula tanggung jawab sosial perusahaan dan lingkungan yang sejalan dengan tata kelola yang baik.

Penerapan ESG yang baik berpengaruh tidak hanya terhadap kinerja perusahaan, tetapi juga terhadap kelangsungan usaha dalam jangka panjang, menarik mitra investor, memperluas jangkauan pasar, memperkuat brand perusahaan, hingga meningkatkan loyalitas konsumen. Bercermin dari hal tersebut, maka BRI Insurance dalam hal Sosial yaitu membantu penyediaan kantong darah untuk sesama. (Adv/Cr2)



Judul	Komitmen Terapkan Prinsip ESG BRI Insurance Support Kegiatan Donor Darah
Nama Media	Tribun Sumsel
Newstrend	BRI Insurance Support Kegiatan Donor Darah
Halaman/URL	Pg3
Tanggal Berita	2023-10-23
Sentimen	Positive

Komitmen Terapkan Prinsip ESG BRI Insurance Support Kegiatan Donor Darah

PALEMBANG, TRIBUN - Sejumlah warga Palembang memperingati 'World Polio Day' atau Hari Polio Sedunia yang diinisiasi Rotary Club of Palembang di Palembang Trade center (PTC), Minggu (22/10/2023). Salah satu perusahaan yang terlibat dalam kegiatan ini adalah BRI Insurance cabang Palembang, terutama donor darah.

"Alhamdulillah kita bisa berpartisipasi dan sedikit berkontribusi pada kegiatan ini. Tadi juga ada sedikitnya lima orang pegawai kita ikut melakukan donor darah," kata Pemimpin Cabang BRINS Palembang, Ashar Anwar.

Ia menjelaskan, support kegiatan ini sejalan dengan komitmen penerapan prinsip ESG (Environmental, Social, and Governance) sebagai bentuk komitmen perusahaan dalam rangka mencapai kinerja berkelanjutan. PT Asuransi BRI Life merupakan salah satu perusahaan yang menyadari pentingnya pertumbuhan berkelanjutan yang dihasilkan dari keselarasan antara kepentingan lingkungan, sosial, dan penerapan tata kelola korporasi yang baik.

Komitmen BRI Life terkait ESG tercermin melalui upaya penerapan prinsip bisnis perusahaan. Dalam hal ini, termasuk aspek strategi bisnis,

operasional dan layanan yang mencakup pula tanggung jawab sosial perusahaan dan lingkungan yang sejalan dengan tata kelola yang baik.

Penerapan ESG yang baik berpengaruh tidak hanya terhadap kinerja perusahaan, tetapi juga terhadap kelangsungan usaha dalam jangka panjang, menarik mitra investor, memperluas jangkauan pasar, memperkuat brand perusahaan, hingga meningkatkan loyalitas konsumen. Bercermin dari hal tersebut tersebut, maka BRI Insurance dalam hal Social yaitu membantu penyediaan kantong darah untuk sesama. (Adv/Cr2)



Judul	Berita Foto - HUT BRI LIFE
Nama Media	Tribun Lampung
Newstrend	HUT BRI Life
Halaman/URL	Pg2
Tanggal Berita	2023-10-20
Sentimen	Positive



TRIBUNNEWS/HO

HUT BRI LIFE - Dari kiri ke kanan, Direktur Pemasaran PT Asuransi BRI Life Sutadi, Ptt. Direktur Utama BRI Life I Dewa Gede Agung, Direktur Operasional BRI Life Yosie William Iroth dan Direktur Keuangan BRI Life Lim Chet Ming berbincang usai memberi pemaparan kepada wartawan di sela perayaan HUT ke-36 BRI, di Jakarta, Senin (16/10). Tumbuh Berkelanjutan Tangguh Mengeksekusi, menjadi tema Perayaan HUT BRI Life yang ke-36 tahun ini.

Judul	Berita Foto - KAMPANYE PEREMPUAN TANPA BEBAN RISIKO
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Kampanye Perempuan Tanpa Beban Risiko AXA Mandiri
Halaman/URL	Pg9
Tanggal Berita	2023-10-23
Sentimen	Positive

■ KAMPANYE PEREMPUAN TANPA BEBAN RISIKO



Bisnis/Yayus Yuzwoprihanto

Presiden Direktur PT AXA Mandiri Financial Services Handojo G. Kusuma (*kanan*), Presiden Direktur PT AXA Financial Indonesia Niharika Yadav (*tengah*) dan Presiden Direktur AXA Insurance Indonesia Laurent Bourson saat mengikuti kegiatan bertema *Dare to Be Fit* yang merupakan bagian dari

kampanye Perempuan Tanpa Beban Risiko, di Jakarta, Sabtu (21/10). Kampanye Perempuan Tanpa Beban Risiko sebagai bukti dukungan terhadap perempuan yang bertujuan untuk meningkatkan kesadaran, bahwa perempuan memiliki risiko yang lebih besar karena kurang terlindungi.

Judul	Berita Foto - KAMPANYE UNTUK PEREMPUAN TANPA BEBAN RISIKO
Nama Media	Rakyat Merdeka
Newstrend	Kampanye Perempuan Tanpa Beban Risiko AXA Mandiri
Halaman/URL	Pg9
Tanggal Berita	2023-10-23
Sentimen	Positive



KAMPANYE UNTUK PEREMPUAN TANPA BEBAN RISIKO:
 Presiden Direktur AXA Insurance Indonesia (AXA) Laurent Bourson (kiri), Presiden Direktur PT AXA Financial Indonesia Niharika Yadav (tengah) dan Presiden Direktur PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) Handojo G Kusuma, berbincang di acara "Dare to Be Fit," di Senayan Park, Jakarta, Sabtu (21/10). AXA Mandiri, PT AXA Financial Indonesia dan AXA memperkenalkan kampanye "Perempuan Tanpa Beban Risiko" sebagai bukti dukungan terhadap perempuan yang bertujuan untuk meningkatkan kesadaran, bahwa perempuan memiliki risiko yang lebih besar karena kurang terlindung.

MCHAMAD QORIRAKYAT MERDEKA/RM.ID

Judul	Berita Foto - Kampanye Perempuan Tanpa Beban Risiko
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kampanye Perempuan Tanpa Beban Risiko AXA Mandiri
Halaman/URL	Pg10
Tanggal Berita	2023-10-23
Sentimen	Positive

Kampanye Perempuan Tanpa Beban Risiko



Dok.AXA

Kiri ke kanan: Presiden Direktur PT AXA Mandiri Financial Services Handojo G. Kusuma, Presiden Direktur PT AXA Financial Indonesia Niharika Yadav dan Presiden Direktur AXA Insurance Indonesia Laurent Bourson, saat mengikuti kegiatan bertema *Dare to Be Fit*, yang merupakan bagian dari kampanye *Perempuan Tanpa Beban Risiko*, di Senayan Park, Sabtu (21/10). PT AXA Mandiri Financial Services, PT AXA Financial Indonesia dan PT AXA Insurance Indonesia memperkenalkan kampanye *Perempuan Tanpa Beban Risiko* sebagai bukti dukungan terhadap perempuan, yang bertujuan untuk meningkatkan kesadaran bahwa perempuan memiliki risiko yang lebih besar karena kurang terlindungi.

Judul	Berita Foto - Pembayaran Klaim
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Pembayaran Klaim Generali Indonesia
Halaman/URL	Pg6
Tanggal Berita	2023-10-23
Sentimen	Positive



Istimewa

Pembayaran Klaim

Chief Agency Officer Generali Indonesia Sastradinata (kiri) dan Financial Planner Generali Mimi Langgawati (kanan) berbincang dengan nasabah Generali Indonesia, di sela seremoni pembayaran klaim di Surabaya, Jawa Timur, pekan lalu. Sepanjang Januari - September 2023, Generali Indonesia telah membayarkan klaim senilai Rp 859,9 miliar yang mencakup lebih dari 189.000 kasus klaim.

Judul	Berita Foto - AXA Gelar Kampanye Bertema "Dare to Be Fit"
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Kampanye Perempuan Tanpa Beban Risiko AXA Mandiri
Halaman/URL	Pg9
Tanggal Berita	2023-10-23
Sentimen	Positive



FOTO: ist

AXA Gelar Kampanye Bertema "Dare to Be Fit"

Dari kiri ke kanan, Presiden Direktur PT AXA Mandiri Financial Services Handojo G. Kusuma, Presiden Direktur PT AXA Financial Indonesia Niharika Yadav dan Presiden Direktur AXA Insurance Indonesia Laurent Bourson saat mengikuti kegiatan bertema "Dare to Be Fit" yang merupakan bagian dari kampanye "Perempuan Tanpa Beban Risiko", di Senayan Park, Jakarta, Sabtu (21/10/2023). PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri), PT AXA Financial Indonesia dan PT AXA Insurance Indonesia (AXA), memperkenalkan kampanye "Perempuan Tanpa Beban Risiko".

Judul	Berita Foto - KAMPANYE PEREMPUAN TANPA BEBAN RISIKO
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Kampanye Perempuan Tanpa Beban Risiko AXA Mandiri
Halaman/URL	Pg3
Tanggal Berita	2023-10-23
Sentimen	Positive



KAMPANYE PEREMPUAN TANPA BEBAN RISIKO : Kiri ke kanan. Presiden Direktur PT AXA Mandiri Financial Services Handoyo G. Kusuma, Presiden Direktur PT AXA Financial Indonesia Niharika Yadav dan Presiden Direktur AXA Insurance Indonesia Laurent Bourson saat mengikuti kegiatan bertema "Dare to Be Fit" yang merupakan bagian dari kampanye "Perempuan Tanpa Beban Risiko", di Senayan Park, Sabtu (21/10). PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri), PT AXA Financial Indonesia dan PT AXA Insurance Indonesia (AXA), memperkenalkan kampanye "Perempuan Tanpa Beban Risiko" sebagai dukungan terhadap perempuan untuk meningkatkan kesadaran, bahwa perempuan memiliki risiko yang lebih besar karena kurang terlindungi.

Judul	Inves Time - Nikah Siri Bikin Rugi Catat 4 Hal Ini
Nama Media	CNBC INDONESIA
Newstrend	Tantangan Keuangan dan Asuransi dalam Pernikahan Siri
Halaman/URL	https://app.newstensity.com/news/detail/news-2023.10/dd9520be880c49c9462c7746cc6cb54daf914fe1f856bb3c200afcd1714c582f
Tanggal Berita	2023-10-20
Sentimen	Neutral



Belum lama ini atau pada 18 Oktober lalu Indonesia baru saja merayakan hari asuransi nasional tahun ini hari asuransi nasional dirayakan untuk ke17 kalinya dan perayaan ini diiringi dengan upaya para pelaku industri asuransi untuk bisa terus meningkatkan literasi dan inklusi pada sektor asuransi namun masyarakat masih banyak yang belum mengerti apa itu asuransi dan terlebih warganet Indonesia Tengah memperdebatkan Mayangsari sebagai istri siri Bolehkah mendapatkan uang manfaat asuransi dari suami kalau apa kabar anda Senang bisa berjumpa kembali dalam invest time program yang mengulas tentang perencanaan keuangan dan investasi hari ini investasi hadir dengan tema dialog bukan bahasa Mayangsari keliling asuransi dan nikah siri nanti kita akan ulas bersama dengan financial expert di Indonesia dan langsung saja kita mulai investasi bersama saya singkat Zahara dan nanti akan adakan saya Safira Wardoyo It's time to invest Time

Judul	Kabar Jogja - Pemasaran Asuransi Jiwa Melalui Marketplace Terus Berkembang
Nama Media	RBTV
Newstrend	Peningkatan Polis Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://app.newstensity.com/news/detail/news-2023.10/a255d27cb7da2567c16acf11b4cd84101569d356744a135bdc67d4928b201950
Tanggal Berita	2023-10-21
Sentimen	Positive



Sebenarnya, kesadaran masyarakat Indonesia untuk menjadi peserta pertanggungan asuransi jiwa dari tahun ke tahun terus meningkat. Menyekapi peningkatan minat dari masyarakat saudara pemasaran pun terus ditingkatkan. Tidak hanya pemasaran konvensional, namun pemasaran melalui platform marketplace pun ikut berkembang. Pemasaran asuransi jiwa melalui platform marketplace meskin lainnya masih belum tinggi ngamung dalam 3 tahun terakhir terus mengalami pertumbuhan ya. yang signifikan. Di setelah-selah Semina Digital Enderis Management in Insurance, Dream, Biokia Kerta, Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia, AAGI, Budi, Tampu Bolong menjelaskan kemasaran digital ini akan terus berkembang. Selama tiga tahun betul-betul pendapatan temi dari e-commerce ini, internal distribution e-commerce ini mendikat cukup tajam. Nah, meskipun jumlah nilai pengennya terlatih masih kecil. 374 miliar rupiah, namun pernikahannya mencapai 366,36 persen. Bergala ini memindikasikan adanya peluang bisnis yang cukup berjanjian dari yang cukup besar, dari kanal distribusi e-commerce. Terima

Judul	AAJI Hadirkan Sembilan Pembicara di Seminar Digital Hari Kedua
Nama Media	mediaasuransinews.co.id
Newstrend	Pembicara Digital & Risk Management in Insurance (DRiM)
Halaman/URL	https://mediaasuransinews.co.id/gallery-photo/berita-foto/aaaji-hadirkan-sembilan-pembicara-di-seminar-digital-hari-kedua/
Tanggal Berita	2023-10-20
Sentimen	Positive



Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menghadirkan sembilan pembicara pada seminar internasional Digital & Risk Management in Insurance (DRiM). (Foto: Brief Walyudi)

—
Share This
Article:



Media Asuranel, Yogyakarta – Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menghadirkan sembilan pembicara pada seminar internasional Digital & Risk Management in Insurance (DRiM) hari kedua yang berlangsung pada Kamis, 19 Oktober 2023, di Hotel Marriot, Yogyakarta.



Judul	Prudential dan BDMS Siapkan Layanan Pasien Kanker Payudara di 5 Negara
Nama Media	tribunnews.com
Newstrend	Kolaborasi Prudential dan BDMS dalam Layanan Kanker Payudara
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/kesehatan/2023/10/20/prudential-dan-bdms-siapkan-layanan-pasien-kanker-payudara-di-5-negara
Tanggal Berita	2023-10-20
Sentimen	Positive

Prudential dan BDMS Siapkan Layanan Pasien Kanker Payudara di 5 Negara

Jumat, 20 Oktober 2023 19:33 WIB

Penulis: [Choirul Arifin](#)
Editor: [Sanusi](#)



Fasilitas pengobatan kanker payudara di Bangkok Dusit Medical Services (BDMS)



Laporan Wartawan Tribunnews.com, Choirul Arifin

TRIBUNNEWS.COM, JAKARTA – Perusahaan asuransi Prudential Plc. menjalin dengan Bangkok Dusit Medical Services (BDMS) untuk menyediakan layanan pengobatan kanker payudara untuk nasabah di lima negara, mencakup Hong Kong, Vietnam, Kamboja, Myanmar dan Indonesia.

Lewat kerja sama ini, nasabah Prudential di Indonesia mendapatkan tambahan akses pengobatan kanker payudara dengan perkiraan biaya pengobatan sekitar 2,2 juta Thailand Baht (THB) dalam 1 tahun di Rumah Sakit Bangkok Hospital - Wattanosoth Hospital.

Judul	Iwan Pasila Menutup Seminar Digital AAJI
Nama Media	mediaasuransinews.co.id
Newstrend	Penutupan Digital & Risk Management in Insurance (DRiM)
Halaman/URL	https://mediaasuransinews.co.id/gallery-photo/berita-foto/iwan-pasila-menutup-seminar-digital-aaji/
Tanggal Berita	2023-10-21
Sentimen	Positive



Deputi Komisiner Bidang Pengawasan Perasuransian, Penjaminan, dan Dana Pensiun Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Iwan Pasila (Kiri) menjadi pembicara penutup pada seminar digital yang dihelai AAJI, Jumat, 20 Oktober 2023. Foto: Jiraf Widyayudi

Share This Article:



Media Asuransi, Yogyakarta – Di hari terakhir seminar *Digital & Risk Management in Insurance (DRiM)* yang diselenggarakan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), menghadirkan *Head of Key Account Manager MX- B2B* Samsung Indonesia, Hendrawan, *Vice President of Data Solution at Telkomsel*, Alian Manullang, dan *Deputi Komisiner Bidang Pengawasan Perasuransian, Penjaminan, dan Dana Pensiun Otoritas Jasa Keuangan (OJK)*, Iwan Pasila sebagai pembicara penutup.



Seminar bertema *Entering The New World 4.0* yang berlangsung selama tiga hari, 18-20 Oktober 2023, telah selesai dilaksanakan. Pembicara baik dari pelaku industri asuransi jiwa maupun dari luar industri berbagi pengetahuan dalam seminar tersebut, utamanya terkait perkembangan teknologi digital di industri asuransi jiwa.

Judul	Beri Perlindungan Kaum Hawa, AXA Kampanyekan Perempuan Tanpa Beban Risiko
Nama Media	liputan6.com
Newstrend	Kampanye Perempuan Tanpa Beban Risiko AXA Mandiri
Halaman/URL	https://www.liputan6.com/bisnis/read/5429340/beri-perlindungan-kaum-hawa-axa-kampanyekan-perempuan-tanpa-beban-risiko
Tanggal Berita	2023-10-21
Sentimen	Positive

Beri Perlindungan Kaum Hawa, AXA Kampanyekan Perempuan Tanpa Beban Risiko



Maulandy Rizky Bayu Kencana
Diperbarui 21 Okt 2023, 12:20 WIB



Share
10



Presiden Direktur AXA Mandiri Handoyo G Kusuma di sela acara Dare to Be Fit di Senayan Park, Jakarta, Sabtu (21/10/2023). (Maulandy/Liputan6.com)

Liputan6.com, Jakarta - PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri), PT AXA Financial Indonesia dan PT AXA Insurance Indonesia (AXA) memperkenalkan kampanye Perempuan Tanpa Beban Risiko, sebagai bukti dukungan terhadap perempuan yang bertujuan untuk meningkatkan kesadaran, bahwa perempuan memiliki risiko yang lebih besar karena kurang terlindungi.

Kenyataan ini menjadi dasar bagi AXA Mandiri dan AXA untuk mengajak perempuan mengantisipasi risiko dengan solusi perlindungan yang sesuai kebutuhan, serta fokus untuk memiliki kualitas hidup yang lebih baik.

BACA JUGA:

[Temukan Rahasia Jadi Perempuan Tanpa Beban Risiko Melalui DARE To Be Fit Bersama Para Expert](#)

Sebagai bagian dari kampanye Perempuan Tanpa Beban Risiko, AXA Mandiri dan AXA menggelar acara Dare to Be Fit di Senayan Park, Jakarta, Sabtu (21/10/2023) yang berfokus pada tiga tema besar, yaitu kesehatan fisik, kesehatan mental, dan kesehatan finansial.

Untuk mendukung acara ini, AXA Mandiri dan AXA menghadirkan 3 influencer kenamaan. Cantika Felder (influencer & health instructor) yang membagi tips olahraga guna menjaga kesehatan fisik.

Judul	Industri Asuransi Ikut Bantu Tekan Emisi Karbon, Begini Caranya
Nama Media	liputan6.com
Newstrend	BRI Life Tanam 1.000 Pohon Mangrove
Halaman/URL	https://www.liputan6.com/bisnis/read/5429968/industri-asuransi-ikut-bantu-tekan-emisi-karbon-begini-caranya
Tanggal Berita	2023-10-22
Sentimen	Positive

Industri Asuransi Ikut Bantu Tekan Emisi Karbon, Begini Caranya



Septian Dery

Diperbarui 22 Okt 2023, 12:45 WIB ✓



Share

18



Ilustrasi Asuransi (iStockphoto)

Liputan6.com, Jakarta Manfaat hutan mangrove tak kalah penting dari hutan tropis bagi ekosistem, karena mangrove/bakau dapat menyerap karbon 20 kali lebih banyak dibandingkan hutan tropis, terlebih Indonesia memiliki hutan bakau seluas 3,1 Juta hektar yang menyimpan 1/3 cadangan karbon di dunia.

Menyadari hal tersebut, BRI Life senantiasa melakukan penanaman mangrove di setiap tahunnya dalam berbagai kesempatan. Tahun ini bersama Ekowisata Mangrove Kapuk Muara, BRI Life melakukan penanaman 1.000 pohon mangrove di Kawasan Ekowisata Mangrove Muara Kapuk, Jakarta Utara.

BACA JUGA:

[Apple Jadi Perusahaan Teknologi yang Paling Ambisius Lawan Perubahan Iklim](#)

Menurut I Dewa Gede Agung, Plt. Direktur Utama BRI Life, Kegiatan tersebut merupakan perwujudan komitmen BRI Life dalam mendukung upaya konservasi lingkungan secara berkelanjutan guna menekan polusi udara di kota-kota besar di Indonesia khususnya di Jakarta, dengan menerapkan prinsip Environmental, Social, Governance (ESG).

Judul	Peluang Bisnis Besar dari Ajang Olahraga
Nama Media	id.tradingview.com
Newstrend	Strategi BNI Life Menggaet Nasabah Baru
Halaman/URL	https://id.tradingview.com/news/kontan:1831323ea87ea:0/
Tanggal Berita	2023-10-22
Sentimen	Positive

Kontan.co.id

BNI Life Terapkan Sejumlah Strategi Untuk Menggaet Nasabah Baru

22 Okt 2023 - 19.56 WIB

PT BNI Life Insurance atau BNI Life menerapkan sejumlah strategi untuk menggaet nasabah baru. Adapun BNI Life menargetkan untuk mengakuisisi nasabah individu baru sekitar 180.000 polis sepanjang 2023.

Plt. Direktur Utama BNI Life Eben Eser Nainggolan mengungkapkan beberapa strategi yang dilakukan perusahaannya untuk mendapatkan nasabah baru, yakni mengoptimalkan tenaga pemasar atau agen asuransi yang mana merupakan cara konvensional. Selain itu, BNI Life mengembangkan pemasaran asuransidigital untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

"Strategi lainnya, yakni melakukan segmentasi nasabah agar dapat menawarkan produk-produk asuransi yang sesuai dengan kebutuhan nasabah," ucapnya kepada Kontan.co.id, Jumat (20/10).

Baca Juga: Asuransi Jiwa Ramai di Event Marathon, Apa dan Kenapa?

Eben menerangkan jumlah nasabah individu BNI Life sekitar lebih dari 465.000 polis sampai dengan September 2023. Dia mengatakan nilai tersebut mengalami sedikit penurunan jika dibandingkan periode yang sama tahun lalu.