

Kamis, 24 Agustus 2023

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Generali Kembali Memenangkan Penghargaan Top Agent
Nama Media	Analisa Daily
Newstrend	Generali Indonesia yang memenangkan Top Agent of The Year 2022
Halaman/URL	Pg10
Tanggal Berita	2023-08-23
Sentimen	Positive

TAA AAJI ke-36 Generali Kembali Memenangkan Penghargaan Top Agent

Jakarta, (Analisa)
PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) kembali memenangkan penghargaan tertinggi dalam ajang Top Agent Award Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (TAA AAJI). Dalam penyelenggaraan TAA AAJI ke-36 yang diikuti oleh seluruh perusahaan asuransi jiwa di Indonesia, Thio Siu Lie memenangkan Top Agent of The Year 2022 dengan point tertinggi dibandingkan dengan para pesertanya. Inumerupakan kedua kalinya selama dua tahun berturut-turut, Generali Indonesia meraih predikat ini yang sebelumnya dimenangkan oleh Budi Purnama Dewi sebagai Top Agent of The Year 2021.

Pada ajang yang sama, selain dari kanal pemasaran agency, Lita Hariyanti Siregar menang sebagai pemasar bancassurance Generali Indonesia juga mendapatkan penghargaan sebagai Top 4 by Policy untuk kategori Bancassurance.

Edy Tuhirman selaku CEO Generali Indonesia, mengungkapkan, 'Suatu kebanggaan besar dua tahun berturut-turut tenaga pemasar Generali Indonesia bisa menyandang predikat Top Agent of The Year. Selain dari kanal distribusi keagenan, kami juga meraih penghargaan untuk tenaga pemasar kanal distribusi bancassurance.'

Menurutnya, Generali Indonesia berkomitmen penuh dalam mendukung peningkatan kemampuan profesionalitas para agen, antara lain dengan menghadirkan inovasi melalui digitalisasi yakni platform untuk pelatihan, perekrutan serta dukungan-dukungan lainnya yang dibutuhkan, bukan hanya untuk saat ini tapi juga di masa mendatang.

Berbagi kebahagiaannya, Thio Siu Lie sebagai pemenang Top Agent of The Year menambahkan, 'Pencapaian ini tidak lepas dari dukungan banyak pihak, khususnya Generali Indonesia yang telah memberikan kesempatan saya untuk bisa terus berkembang dan tentunya kepercayaan dari seluruh nasabah.'

Menurutnya, profesi agen asuransi merupakan tugas mulia karena bisa membantu banyak orang memiliki masa depan yang lebih aman dan bisa mendampingi nasabah merencanakan kepuasan sendiri, khususnya saat nasabah mengalami masa-masa sulit.

Generali Indonesia sendiri saat ini memiliki lebih dari 10.000 agen berlisensi aktif di seluruh Indonesia yang beroperasi di lebih dari 80 kantor pemasaran yang tersebar di hampir 35 kota. Dengan konsep *high touch* dan *high tech*, para tenaga pemasar Generali terus fokus pada sentuhan langsung dan empati kepada nasabah karena Generali Indonesia percaya nasabah memiliki kebutuhan yang berbeda-beda. (rel/ht)



Analisa/istimewa

FOTO BERSAMA: (ki-ka) Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon, agen Generali Indonesia yang memenangkan Top Agent of The Year 2022 Thio Siu Lie dan CEO Generali Indonesia Edy Tuhirman foto bersama pada acara Top Agent Award Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia yang ke-36, kemarin.

Judul	Bukti Nyata General Indonesia Cetak Agen Berkualitas
Nama Media	Waspada
Newstrend	Generali Indonesia yang memenangkan Top Agent of The Year 2022
Halaman/URL	PgA3
Tanggal Berita	2023-08-23
Sentimen	Positive



(ki-ka) Budi Tumpubolon (Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia), Thio Siu Lie (Agen Generali Indonesia yang memenangkan Top Agent of The Year 2022) dan Edy Tuhirman (CEO Generali Indonesia) dalam acara Top Agent Award Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia yang ke-36.

Raih Top Agent of The Year 2 Tahun Berturut-turut Di TAAAJI

Bukti Nyata General Indonesia Cetak Agen Berkualitas

JAKARTA (Waspada): Membuktikan prestasi di industri asuransi jiwa Indonesia, PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) kembali memenangkan penghargaan tertinggi dalam ajang Top Agent Award Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (TAAAJI).

Dalam penyelenggaraan TAAAJI ke-36 yang diikuti oleh seluruh perusahaan asuransi jiwa di Indonesia, Thio Siu Lie memenangkan Top Agent of The Year 2022 dengan poin tertinggi dibandingkan dengan para peserta lainnya.

Ini merupakan kedua kalinya selama dua tahun berturut-turut, Generali Indonesia meraih predikat ini yang sebelumnya dimenangkan oleh Budi Purnama Dewi sebagai Top Agent of The Year 2021.

Pada ajang yang sama, selain dari kanal pemasaran agency, Lista Hariyanti Siregar tenaga pemasar bancassurance Generali Indonesia juga mendapatkan anugerah sebagai Top 4 by Policy untuk kategori Bancassurance.

CEO Generali Indonesia Edy Tuhirman mengungkapkan, suatu kebanggaan besar dua tahun berturut-turut tenaga pemasar Generali Indonesia bisa menyandang predikat Top Agent of The Year.

"Selain dari kanal distribusi keagenan, kami juga meraih penghargaan untuk tenaga pemasar kanal distribusi bancassurance. Generali Indonesia berkomitmen penuh dalam mendukung peningkatan kemampuan dan profesionalitas para agen, antara lain dengan menghadirkan inovasi melalui digitalisasi yakni platform untuk pelatihan, perekrutan serta dukungan-dukungan lainnya yang dibutuhkan, bukan hanya untuk saat ini tapi juga di masa mendatang," ujarnya.

Inilah bukti, lanjutnya, Generali Indonesia adalah tempat yang tepat untuk bertumbuh dan mencetak prestasi. Untuk itu, kami berkomitmen untuk terus mencetak agen-agen berkualitas yang akan mendampingi dan melayani nasabah dengan hati sejalan dengan visi kami yang bertujuan untuk menjadi Lifetime

Partner nasabah.

Berbagi kebahagiaannya, Thio Siu Lie sebagai pemenang Top Agent of The Year menambahkan, terima kasih atas penghargaan yang sangat luar biasa. Pencapaian ini tidak lepas dari dukungan banyak pihak.

"Khususnya Generali Indonesia yang telah memberikan kesempatan saya untuk bisa terus berkembang dan tentunya kepercayaan dari seluruh nasabah."

Menjalani profesi sebagai agen merupakan tugas mulia karena bisa membantu banyak orang memiliki masa depan yang lebih aman, dan bisa mendampingi nasabah merupakan kepuasan sendiri bagi saya, khususnya saat nasabah mengalami masa-masa sulit. Semoga penghargaan ini bisa memberikan inspirasi bagi para agen lain untuk bisa terus berprestasi," ujarnya.

Generali Indonesia sendiri saat ini memiliki lebih dari 10.000 agen berlisensi aktif di seluruh Indonesia yang beroperasi di lebih dari 80 kantor pemasaran yang tersebar di hampir 35 kota.

Dengan konsep high touch dan high tech, para tenaga pemasar Generali terus fokus pada sentuhan langsung dan empati kepada nasabah karena Generali Indonesia percaya nasabah memiliki kebutuhan yang berbeda-beda.

Namun di saat yang sama, strategi perusahaan juga terus mengoptimalkan teknologi secara digital untuk proses yang lebih cepat dan efisien.

Generali Group merupakan salah satu perusahaan penyedia asuransi dan aset manajemen global terbesar. Berdiri pada tahun 1831, dan hadir di lebih dari 50 negara di dunia, Generali Group berhasil mendapatkan total pendapatan Premi 81,5 miliar Euro pada tahun 2022. Dengan lebih dari 82.000 karyawan yang melayani 68 juta nasabah, Generali Group memiliki posisi terdepan di Eropa dan terus hadir berkembang di Asia dan Amerika Latin. (m13)

Judul	Raih Top Agent of The Year 2 Tahun
Nama Media	Duta Masyarakat
Newstrend	Generali Indonesia yang memenangkan Top Agent of The Year 2022
Halaman/URL	Pg6
Tanggal Berita	2023-08-23
Sentimen	Positive

Generali Indonesia

Raih Top Agent of The Year 2 Tahun



(KI-KA) Thio Siu Lie (Agen Generali Indonesia yang memenangkan Top Agent of The Year 2022) dan Edy Tuhirman (CEO Generali Indonesia) dalam acara Top Agent Award Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia yang ke-36.

JAKARTA - Membuktikan prestasi di industri asuransi di Indonesia, PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) kembali memenangkan penghargaan tertinggi dalam ajang Top Agent Award Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (TAA AAJI). Dalam penyelenggaraan TAA AAJI ke-36 yang diikuti oleh seluruh perusahaan asuransi jiwa di Indonesia, Thio Siu Lie memenangkan Top Agent of The Year 2022 dengan poin tertinggi dibandingkan dengan para peserta lainnya. Ini merupakan kedua kalinya selama dua tahun berturut-turut, Generali Indonesia meraih predikat ini yang sebelumnya dimenangkan oleh Ibu Budi Purnama Dewi sebagai Top Agent of The Year 2021.

Pada ajang yang sama, selain dari kanal pemasaran agency, Lista Hariyanti Siregar tenaga pemasar bancassurance Generali Indonesia juga mendapatkan anugerah

sebagai Top 4 by Policy untuk kategori Bancassurance.

Edy Tuhirman selaku CEO Generali Indonesia, mengungkapkan, "Suatu kebanggaan besar dua tahun berturut-turut tenaga pemasar Generali Indonesia bisa menyandang predikat Top Agent of The Year. Selain dari kanal distribusi keagenan, kami juga meraih penghargaan untuk tenaga pemasar kanal distribusi bancassurance. Generali Indonesia berkomitmen penuh dalam mendukung peningkatan kemampuan dan profesionalitas para agen, antara lain dengan menghadirkan inovasi melalui digitalisasi yakni platform untuk pelatihan, perekrutan serta dukungan-dukungan lainnya yang dibutuhkan, bukan hanya untuk saat ini tapi juga di masa mendatang. Inilah bukti, Generali Indonesia adalah tempat yang tepat untuk bertumbuh dan mencetak prestasi. Untuk itu, kami berkomitmen untuk terus mencetak agen-agen berkualitas yang akan mendampingi dan melayani nasabah dengan hati sejalan dengan visi kami yang bertujuan untuk menjadi Lifetime Partner nasabah."

Berbagi kebahagiaannya, Thio Siu Lie sebagai pemenang Top Agent of The Year menambahkan, "Terima kasih atas penghargaan yang sangat luar biasa. Pencapaian ini tidak lepas dari dukungan banyak pihak, khususnya Generali Indonesia yang telah memberikan kesempatan saya untuk bisa terus berkembang dan tentunya kepercayaan dari seluruh nasabah. Menjalani profesi sebagai agen merupakan tugas mulia karena bisa membantu banyak orang memiliki masa depan yang lebih aman, dan bisa mendampingi nasabah merupakan kepuasan sendiri bagi saya, khususnya saat nasabah mengalami masa-masa sulit. Semoga penghargaan ini bisa memberikan inspirasi bagi para agen lain untuk bisa terus berprestasi."

Generali Indonesia sendiri saat ini memiliki lebih dari 10.000 agen berlisensi aktif di seluruh Indonesia yang beroperasi di lebih dari 80 kantor pemasaran yang tersebar di hampir 35 kota. Dengan konsep high touch dan high tech, para tenaga pemasar Generali terus fokus pada sentuhan langsung dan empati kepada nasabah karena Generali Indonesia percaya nasabah memiliki kebutuhan yang berbeda-beda. Namun di saat yang sama, strategi perusahaan juga terus mengoptimalkan teknologi secara digital untuk proses yang lebih cepat dan efisien. • Imm

Judul	Efek Bersih-Bersih KPR Bermasalah
Nama Media	Kontan
Newstrend	Bank Tabungan Negara (Tbk) mencetak kinerja datar di semester I-2023
Halaman/URL	Pg5
Tanggal Berita	2023-08-24
Sentimen	Positive

Rekomendasi

Anggota Indeks KOMPAS 100

Efek Bersih-Bersih KPR Bermasalah

Kinerja Bank Tabungan Negara Tbk (BBTN) bakal lebih membaik di separuh kedua tahun ini

Akhmalal Hamdi

JAKARTA, Bank Tabungan Negara (Tbk) mencetak kinerja datar di semester I-2023. Sejumlah langkah dan strategi akan mendorong kinerja BBTN di separuh kedua 2023. Analisis Sinarmas Sekuritas, Arief Machrus menilai, bank yang fokus di kredit properti ini tidak mau ketinggalan bank besar lain. Meskipun menghadapi tantangan, BBTN berupaya membalikkan keadaan pada semester kedua tahun 2023. BBTN juga bakal meningkatkan kemampuan pada layanan digital perbankan (*e-channel*), meningkatkan kualitas aset, mengupayakan profitabilitas, serta memanda-

atkan pendanaan dari perusahaan yang kuat. Langkah tersebut ditempuh karena bank pelat merah ini menghadapi tantangan. Mulai dari pendapatan yang lemah, biaya pendanaan meningkat dan pertumbuhan pinjaman yang lebih lambat di semester pertama 2023. Kepala Riset Aldinista Sekuritas, Agus Pramono menyoroti, BBTN telah melakukan beberapa perbaikan. Biaya dana atau *cost of fund* stabil dan pertumbuhan pendapatan non bunga solid. Pada semester I-2023, laba bersih BBTN sebesar Rp 1,47 triliun baru mencapai 42,6% dari ekspektasi laba setahun penuh karena *cost of fund* lebih tinggi dan pertumbuhan pinjaman yang lebih rendah.

Sementara itu, Pendapatan non-bunga BBTN melonjak sekitar 70,5% secara tahunan menjadi Rp 1,71 triliun per semester I-2023. Pendorongnya adalah kenaikan pendapatan berbasis biaya alias *fee based income*. Selain itu kontribusi dari pendapatan *one-off gain* di surat berharga yang melesat sekitar 171,3% *quarter on quarter* (qoq) di kuartal II-2023. Pinjaman BBTN juga ter-

masuk ke NPL meningkat menjadi 3,7%. Sementara *loan at risk* (LAR) tumbuh menjadi 23,1% di akhir Juni 2023. Bank BTN berupaya menyelesaikan kredit bermasalah atau NPL tersebut dengan langkah menjual pinjaman bermasalah dalam jumlah besar. Selain itu, BBTN dijadi-

walkan akan mendapatkan pembayaran asuransi dari IFG Life sejumlah sekitar Rp 500 miliar yang akan diterima pada kuartal IV 2023. Analisis UOB Kay Hian Sekuritas, Posmarito Pakpahan menambahkan BBTN tengah berupaya menyelesaikan penjualan aset bermasalah secara



KONTAN/Corisa Agus Welya

Meskipun menghadapi tantangan, BBTN berupaya untuk membalikkan keadaan pada semester kedua 2023.

masal sebesar Rp 2,8 triliun di semester kedua 2023. "Kami meyakini akan terjadi pemulihan pendapatan BBTN di semester kedua 2023," tulisnya di riset 24 Juli 2023. UOB Kay Hian tidak merevisi kinerja setahun penuh BBTN di 2023. Posmarito merekomendasikan *buy* untuk BBTN dengan target harga sebesar Rp 1.700 per saham. Sedangkan Agus mempertahankan rekomendasi *buy* saham BBTN dengan target harga sebesar Rp 1.700 per saham. Sementara, Arief menyarankan *hold* BBTN dengan target harga sebesar Rp 1.480 per saham.

Biaya dana stabil, sementara pertumbuhan pendapatan non bunga solid.



Kinerja Bank Tabungan Negara Tbk (Rp miliar, kecuali laba bersih per saham)		
	Per 30/06/2023	Per 30/06/2022
Total Aset	800.544,71	381.741,25
Total Kewajiban	372.149,93	360.756,76
Total Ekuitas	28.394,78	20.985,49
Pendapatan	13.530,20	12.707,42
Laba Kotor	6.385,83	7.674,38
Laba Usaha	1.520,62	1.893,61
Laba Bersih	1.474,38	1.470,93
Laba Bersih per Saham	505,00	139,00
Margin Laba Kotor (%)	-	-
Margin Laba Usaha (%)	11,58	15,89
Margin Laba Bersih (%)	10,43	16,51
ROA (%)	0,76	0,77
ROE (%)	10,74	13,95

panjang naik 7,5% secara tahunan atau *year on year* (yoy) menjadi Rp 308 triliun yang didorong pertumbuhan kredit segmen non perumahan sebesar 11,5% yoy, dan kredit perumahan sebesar 7%. Secara rinci, pertumbuhan pinjaman dengan KPR bersubsidi meningkat 10,5% secara tahunan. Sedangkan pinjaman perumahan non subsidi tumbuh sebesar 0,3% yoy. "Manajemen BBTN mulai menjalankan strategi meningkatkan pendapatan dengan memanfaatkan kondisi suku bunga, misalnya melalui KPR non-subsidi," kata Agus kepada KONTAN, Rabu (23/8). Dari sisi risiko, rasio kredit bermasalah alias *non perform-*

kor.kontan@kompasid1.com

Judul	Great Eastern Life Indonesia Terus Berinovasi
Nama Media	Media Indonesia
Newstrend	Great Eastern Life Indonesia telah meluncurkan berbagai inovasi
Halaman/URL	Pg10
Tanggal Berita	2023-08-24
Sentimen	Positive

INFO

Great Eastern Life Indonesia Terus Berinovasi

MEMASUKI 27 tahun perjalanannya, Great Eastern Life Indonesia telah meluncurkan berbagai inovasi yang bertujuan memudahkan nasabah dalam berasuransi di Great Eastern Life Indonesia.

Inovasi itu di antaranya GoGreat! Website, Customer Portal GoGreat! Services, Aplikasi Great Eastern Corporate-ID (GEC-ID), dan GEC Portal.

Berbagai inovasi tersebut berkontribusi menghasilkan kinerja keuangan yang baik. Di semester II 2023, berdasarkan laporan keuangan konvensional per 31 Juli 2023 (tidak diaudit), Great Eastern Life Indonesia berhasil membukukan total pendapatan premi bruto Rp2 triliun atau meningkat 21%, serta jumlah aset Rp11 triliun atau tumbuh sebesar 25% jika dibandingkan dengan di periode yang sama tahun sebelumnya.

Untuk tingkat kecukupan modal, Great Eastern Life Indonesia tetap kuat dengan mencatatkan RBC (*risk-based capital*) 263%, jauh di atas rasio minimal yang disyaratkan OJK yakni 120%.

"Kami akan terus berkomitmen untuk mendampingi nasabah di setiap tahap kehidupannya melalui perlindungan asuransi agar nasabah bisa fokus dan tenang dalam meraih berbagai aspirasi dalam kehidupannya dan jadi hebat, *reach for great*," ujar Presiden Direktur Great Eastern Life Indonesia Clement Lien Cheong Kiat. (RO/E-3)

Judul	Allianz Indonesia Perkenalkan LegacyPro untuk Manfaat Warisan Pasti
Nama Media	Kompas
Newstrend	Allianz Indonesia meluncurkan LegacyPro
Halaman/URL	Pg3
Tanggal Berita	2023-08-24
Sentimen	Positive

ADVERTORIAL

Allianz Indonesia Perkenalkan LegacyPro untuk Manfaat Warisan Pasti

Menurut survei Allianz Indonesia kepada lebih dari 2.700 nasabah dengan SES kelas menengah, didapatkan bahwa kekhawatiran terbesar selain permasalahan kesehatan adalah tidak dapat memberikan warisan bagi anak atau pasangan.

Sebanyak 83 persen responden sudah menyadari dan menganggap bahwa mempersiapkan warisan (*legacy*) merupakan hal yang penting bagi mereka dan 81 persen responden sudah mulai mempersiapkan perencanaan warisan. Kemudian 96 persen responden memahami bahwa asuransi merupakan salah satu alternatif produk untuk tujuan perencanaan warisan.

Hasil riset lain yang dilakukan Allianz Indonesia dan Kadence menyebutkan bahwa mayoritas masyarakat pada usia produktif sudah menyadari pentingnya mempersiapkan warisan untuk keluarga. Namun, mereka belum menempatkan perencanaan warisan sebagai prioritas karena masih ada kebutuhan untuk biaya pendidikan anak dan kepemilikan aset yang lebih banyak menyerap alokasi pengeluaran.

"Sebagai perusahaan asuransi yang selalu menyediakan berbagai solusi lengkap yang dapat menjawab kebutuhan masyarakat akan perlindungan asuransi yang berbeda-beda satu sama lain, kami meluncurkan LegacyPro untuk melengkapi berbagai produk asuransi jiwa, kesehatan, dan umum yang sudah dimiliki oleh Allianz sebelumnya. Dengan menyediakan ragam produk yang dapat memenuhi berbagai kebutuhan nasabah, Allianz terus berkomitmen untuk melindungi masa depan nasabah," kata Business Director Allianz Life Indonesia Bianto Surodjo.

Pada peluncuran produk LegacyPro di Jakarta, 8 Agustus 2023, Allianz Life Indonesia menghadirkan Susy Susanti, juara dunia bulu tangkis, peraih medali emas pertama Indonesia pada Olimpiade 1992. Ia juga seorang pengusaha dan orangtua dari tiga anak. Susy menceritakan perjuangan dan pengalamannya hingga bisa memberikan warisan bagi bangsa Indonesia dan atlet muda di dunia olahraga bulu tangkis.

Termasuk perannya kini sebagai mentor, pengusaha, dan orangtua untuk mewariskan nilai kehidupan seperti semangat pantang menyerah, konsistensi dan disiplin diri, pola hidup sehat, maupun pola pikir positif yang merupakan warisan nonfinansial yang bisa dijadikan bekal pada masa depan.

"Untuk generasi penerus, tentu kita harapkan mereka dapat meraih yang terbaik. Apa pun mimpi mereka, arahan dan dukungan dari orangtua akan menjadi penyangga nomor satu. Nilai-nilai positif yang kita turunkan untuk mendukung mimpi tersebut juga akan menjadi *legacy* yang akan diturunkan lagi ke generasi selanjutnya," ujar Susy.

Melengkapi penjelasan mengenai mimpi dan harapan untuk generasi penerus, praktisi



DOK. ALLIANZ

perencanaan keuangan Prita Ghosie menjelaskan pentingnya dukungan lain dari sisi perencanaan keuangan agar mimpi dan harapan masa depan dapat terwujud meski ada risiko-risiko dalam kehidupan yang mungkin terjadi.

"Banyak orang menganggap bahwa dengan menyiapkan tabungan dan investasi melalui aset-aset, seperti emas, tanah, maupun rumah sudah cukup dan lengkap sebagai bagian dari perencanaan warisan untuk keluarga. Namun, terkadang orang terlewat bahwa penting juga memikirkan kemudahan ahli waris mencairkan aset menjadi tunai, pembayaran pajak waris, serta bea balik nama maupun berbagai risiko yang mungkin terjadi sehingga saldo aset warisan bisa terganggu," jelas Prita.

Dengan asuransi jiwa, lanjut Prita, manfaat uang pertanggungan yang sudah disepakati sejak awal dapat membantu anak dan keluarga penerima manfaat untuk melanjutkan hidup dan mewujudkan rencana masa depan yang ingin dicapai.

Menjawab kebutuhan masyarakat akan produk keuangan yang tepat untuk perencanaan dan warisan pasti bagi anak dan keluarga tercinta, Chief Product Officer Allianz Life Indonesia Himawan Purnama memberikan paparan mengenai LegacyPro, asuransi jiwa tradisional yang akan memberikan perlindungan hingga usia 100 tahun.

LegacyPro memberikan manfaat *booster* untuk meningkatkan uang pertanggungan hingga sebesar 150 persen, pada saat tertanggung mencapai usia 75 tahun. Keunggulan lainnya, produk ini menyediakan manfaat pembebasan premi asuransi dasar (*waiver*) jika tertanggung terdiagnosis salah satu dari 77 kondisi penyakit kritis. Nasabah dapat memilih opsi masa pembayaran premi 5, 10, dan 15 tahun sesuai dengan kebutuhan dan kenyamanannya.

"Produk asuransi jiwa tradisional adalah produk yang simpel dan sesuai untuk nasabah yang memprioritaskan proteksi untuk diri dan keluarga. Dengan LegacyPro, nasabah tidak perlu khawatir karena anak dan keluarga tercinta yang ditinggalkan akan menerima manfaat warisan pasti yang bisa digunakan untuk mewujudkan mimpi dan rencana pada masa depan. Hal ini sejalan dengan tujuan kami untuk memberikan perlindungan ke lebih banyak masyarakat Indonesia," tutup Himawan. [1]

Judul	Allianz Indonesia Ajak Ibu Rumah Tangga dan Karang Taruna Tingkatkan Literasi Keuangan dan Asuransi
Nama Media	Kompas
Newstrend	Allianz Indonesia Tingkatkan Literasi Keuangan dan Asuransi
Halaman/URL	Pg8
Tanggal Berita	2023-08-24
Sentimen	Positive

S E R E M O N I A

Allianz Indonesia Ajak Ibu Rumah Tangga dan Karang Taruna Tingkatkan Literasi Keuangan dan Asuransi

Untuk meningkatkan literasi keuangan, khususnya generasi muda Indonesia, Allianz Indonesia melakukan berbagai inisiatif edukasi dan literasi. Salah satunya melalui Yayasan Allianz Peduli dengan berpartisipasi lewat *industry social responsibility* (ISR) dan literasi asuransi, sebagai bagian dari rangkaian Top Agent Award 2023 yang diselenggarakan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia di Semarang, Jawa Tengah. Allianz Indonesia menyampaikan literasi keuangan dan asuransi kepada sekelompok generasi muda anggota karang taruna



dan ibu rumah tangga di Kelurahan Candi, Semarang. "Pendidikan adalah salah satu pilar yang diusung Allianz Indonesia melalui kegiatan CSR. Kami percaya dengan konsistensi dan kolaborasi,

masyarakat Indonesia akan terbantu mempersiapkan masa depan yang lebih baik dengan pengetahuan literasi keuangan," kata Ketua Yayasan Allianz Peduli Ni Made Daryanti. [*]

Judul	IFG Life Pulihkan Public Trust Terhadap Asuransi
Nama Media	Rakyat Merdeka
Newstrend	Pembayaran klaim nasabah eks-Jiwasraya oleh IFG Life
Halaman/URL	Pg9
Tanggal Berita	2023-08-24
Sentimen	Positive

Bayar Klaim Nasabah Eks Jiwasraya Rp 8,66 T **IFG Life Pulihkan Public Trust Terhadap Asuransi**

Pembayaran klaim nasabah eks-Jiwasraya oleh PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) diyakini akan memberikan dampak positif. Salah satunya, dapat memulihkan kepercayaan publik (*public trust*) terhadap industri asuransi.

PER Juli 2023, IFG Life, perusahaan asuransi jiwa di bawah naungan Holding BUMN (Badan Usaha Milik Negara) Asuransi, Penjaminan dan Investasi, telah membayar klaim senilai Rp 8,66 triliun kepada para nasabahnya. Angka ini bertambah 2,73 persen dibandingkan realisasi pembayaran klaim per Juni 2023, yang tercatat mencapai Rp 8,43 triliun.

IFG Life menargetkan, tahun ini bisa menyelesaikan seluruh pembayaran klaim kepada nasabah eks-Jiwasraya.

Menurut Analis Senior Bidang Perasuransian serta Arbitrase Asuransi Indonesia Irvan Rahardjo, penyelesaian klaim seluruh nasabah eks-Jiwasraya memang harus diselesaikan secepatnya. Dia meyakini, penyelesaian masalah klaim ini bisa mengembalikan kembali kepercayaan nasabah terhadap asuransi.

"Khususnya (menunjukkan) komitmen Pemerintah terhadap penyelesaian kasus tersebut," kata Irvan kepada *Rakyat Merdeka*, kemarin.

Selain itu, hal tersebut bisa menjadi langkah baik bagi IFG Life khususnya dalam meningkatkan usahanya kepada nasabah.

Irvan melihat, IFG Life mampu mewujudkan perusahaan asuransi yang kuat, menguntungkan dan berkelanjutan.

Dalam menjalankan bisnis perusahaan, lanjut Irvan, IFG Life perlu menerapkan sejumlah standardisasi. Selain menawarkan produk asuransi yang mampu menjawab kebutuhan pasar, IFG Life harus berorientasi pada penerbitan produk dengan manfaat yang realistis, serta berkelanjutan.

Lebih jauh ia menekankan, permasalahan utama bisnis asuransi adalah *Good Corporate Governance* (GCG) atau tata kelola usaha asuransi.

Artinya, pembenahan usaha asuransi harus didahului oleh niat baik para pelaku usahanya, meski peran pengawasan lembaga resmi semacam OJK (Otoritas Jasa Keuangan) tentu tak bisa dikesampingkan.

Sebagaimana diketahui, beberapa tahun terakhir masyarakat dikejutkan oleh kasus yang menimpa industri asuransi di Indonesia. Sebut saja kasus Bakrie Life, Bumiputera, Jiwasraya, ASABRI, Kresna Life, dan kasus terakhir yang menimpa Wana Artha Life.

Dalam kasus ini, Irvan menilai kesalahan terjadi dari internal perusahaan industri alias oknum. Pasalnya selama ini, imbuh Irvan, OJK telah melaksanakan tugasnya sebagai pengawas sesuai amanat undang-undang. Ditambah lagi ada pengawasan dari organ perusahaan dan ins-



Harjanto Tanuwidjaja

tansi Pemerintah yang dilakukan secara berlapis.

"Namun masih juga terjadi perusahaan asuransi yang gagal bayar," ujar Irvan.

Karena itu dia menekan, pentingnya perbaikan sikap mental para pelaku bisnis asuransi. Mulai dari agen hingga level direksi harus menjadi lebih baik. Irvan bilang, setidaknya ada enam pilar transformasi yang bisa dilakukan di industri asuransi.

Pertama, *top line to bottom line*. Selama ini bisnis asuransi banyak diukur dari perolehan premi asuransi, yang berhasil dibukukan sebagai penjualan (*top line oriented*). Namun seharusnya juga memasukkan perolehan laba (*bottom line oriented*).

Kedua, *cash flow underwriting to prudent actuarial underwriting*. Dorongan kompetisi yang ketat di pasar asuransi membuat perusahaan asuransi kerap abai pada proses akseptasi under-

writing penilaian risiko, yang didasarkan statistik aktuarial.

Ketiga, *overseas placement to domestic placement*. Adanya Undang-Undang Perasuransian yang mengatur obyek asuransi di Indonesia hanya dapat diasuransikan pada perusahaan asuransi atau perusahaan asuransi syariah di Indonesia.

Dan penutupan obyek asuransi tersebut harus memperhatikan optimalisasi kapasitas perusahaan asuransi, perusahaan asuransi syariah, perusahaan reasuransi syariah dalam negeri.

Kemudian, adanya *price competition to service competition*. Bisnis asuransi di dalam negeri perlu lebih mengedepankan persaingan dalam hal pelayanan dibandingkan persaingan harga.

"Ini yang menjadi masalah, persaingan dalam pelayanan kerap diabaikan dengan banyaknya pengaduan nasabah asuransi. Baik karena klaim yang tidak dibayar maupun kebutuhan pelayanan lain," ucapnya.

Kelima, proteksi ketimbang investasi perusahaan asuransi sebaiknya kembali fokus pada fungsi utama, yakni sebagai lembaga keuangan yang menawarkan proteksi. Perusahaan asuransi disarankan untuk mulai mengurangi penjualan Produk Asuransi Yang Dikaikan dengan Investasi (PAYDI), seperti unit link.

Keenam, adanya sinergi menguntungkan dengan bank. Karena sektor perbankan telah jauh berpengalaman melalui

berbagai krisis perbankan sejak 1998 dan 2008.

"Sehingga bank menjadi ukuran dan panutan dalam menjalankan tata kelola yang baik," imbuh Irvan.

Menyoal ini, Direktur Utama IFG Life Harjanto Tanuwidjaja menegaskan komitmennya kepada para nasabah.

"Pembayaran klaim ini menjadi bukti komitmen IFG Life untuk memberikan benefit terbaik. Dan pemenuhan janji kami kepada nasabah," ujar Harjanto di Jakarta, Minggu (20/8).

Ia berharap, dengan klaim yang dibayarkan ini, para nasabah merasa puas dan senang karena telah mempercayai IFG Life sebagai perusahaan untuk memproteksi diri mereka maupun keluarga.

Harjanto menjelaskan, IFG Life mengeluarkan produk-produk proteksinya dengan berpijak pada studi perseroan terhadap kebutuhan-kebutuhan masyarakat, yang berdasarkan pada ketakutan atau kekhawatiran terhadap potensi-potensi risiko di masa depan.

Menurut dia, kebutuhan mendasar yang terkait dengan potensi risiko di masa depan hanya ada tiga hal. Yaitu kecelakaan, sakit, dan kematian. Berdasarkan hal itu, banyak turunan kebutuhan lainnya namun tetap terkait dengan tiga hal di atas.

"Kami berusaha menjawab itu dengan memberikan produk-produk yang sesuai, dan terutama juga, terjangkau," tuturnya. ■ *owi*

Judul	Inovasi Produk Pacu Pertumbuhan Perusahaan Asuransi
Nama Media	Koran Jakarta
Newstrend	Great Eastern Life Indonesia telah meluncurkan berbagai inovasi
Halaman/URL	Pg5
Tanggal Berita	2023-08-24
Sentimen	Positive

DISKONTO

Inovasi Produk Pacu Pertumbuhan Perusahaan Asuransi

JAKARTA - Perusahaan asuransi jiwa Great Eastern Life Indonesia terus berinovasi agar bisa bersaing di pasar nasional. Setelah 27 tahun beroperasi, perusahaan itu terus memudahkan nasabah untuk bergabung melalui produk-produk inovatifnya.

Presiden Direktur Great Eastern Life Indonesia Clement Lien Cheong Kiat menuturkan berbagai usaha yang telah dilakukan perusahaan itu turut berkontribusi menghasilkan kinerja keuangan baik.

Pada semester II-2023, berdasarkan Laporan Keuangan Konvensional per 31 Juli 2023 (Tidak Diaudit), Great Eastern Life Indonesia membukukan total pendapatan Premi bruto sebesar 2 triliun rupiah atau meningkat sebesar 21 persen dibandingkan periode sama tahun lalu (yoy). Jumlah aset tercatat 11 triliun rupiah atau tumbuh 25 persen (yoy).

"Untuk tingkat kecukupan modal, Great Eastern Life Indonesia tetap kuat dengan mencatatkan RBC (Risk-Based Capital) sebesar 263 persen, angka itu jauh di atas rasio minimal yang disyaratkan OJK (otoritas jasa keuangan) yaitu sebesar 120 persen," papar Clement Lien di Jakarta, Rabu (23/8).

Adapun sejumlah inovasi yang telah dilakukan seperti GoGREAT! Website, Customer Portal GoGREAT! Services, Aplikasi Great Eastern Corporate-ID (GEC-ID), dan GEC Portal.

Evy Indrasanti, salah satu nasabah pengguna aplikasi Great Eastern Corporate-ID (GEC-ID) menjelaskan, aplikasi Great Eastern Corporate-ID (GEC-ID) sangat membantu dirinya sebagai pengguna terutama untuk pengajuan klaim yang menjadi online, mudah, dan cepat serta tidak perlu lagi mengirimkan dokumen claim hardcopy.

"Saya juga dapat melihat progress pengajuan klaim dan riwayat klaim sebelumnya melalui aplikasi sehingga tidak perlu menanyakannya ke Contact Centre. Hal lain yang juga membantu adalah fitur manfaat asuransi karyawan dan keluarga serta peta rumah sakit rekanan," ujarnya. ■ **ers/E-10**

Judul	Generali Indonesia Berkomitmen Cetak Agen Berkualitas
Nama Media	Bali Tribune
Newstrend	Generali Indonesia yang memenangkan Top Agent of The Year 2022
Halaman/URL	Pg13
Tanggal Berita	2023-08-24
Sentimen	Positive

Generali Indonesia Berkomitmen Cetak Agen Berkualitas

SEBAGAI bukti prestasi di industri asuransi di Indonesia, PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) kembali memenangkan penghargaan tertinggi dalam ajang Top Agent Award Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (TAA AJI). Dalam penyelenggaraan TAA AJI ke-36 yang diikuti oleh seluruh perusahaan asuransi jiwa di Indonesia, Thio Siu Lie memenangkan Top Agent of The Year 2022 dengan poin tertinggi dibandingkan dengan para peserta lainnya.

Hal ini merupakan kedua kalinya selama dua tahun berturut-turut, Generali Indonesia meraih predikat ini yang sebelumnya dimenangkan oleh Budi Purnama Dewi sebagai Top Agent of The Year 2021. Pada ajang yang sama, selain dari kanal pemasaran agency, Lista Hariyanti Siregar tenaga pemasar bancassurance Generali Indonesia juga

mendapatkan anugerah sebagai Top 4 by Policy untuk kategori Bancassurance.

Kepada "Bali Tribune", Rabu (23/8), CEO Generali Indonesia Edy Tuhirman mengaku bangga, karena dalam dua tahun berturut-turut tenaga pemasar Generali Indonesia bisa menyandang predikat Top Agent of The Year. Selain dari kanal distribusi keagenan, juga meraih penghargaan untuk tenaga pemasar kanal distribusi bancassurance.

Generali Indonesia berkomitmen mendukung peningkatan kemampuan dan profesionalitas para agen dengan menghadirkan inovasi melalui digitalisasi yakni platform untuk pelatihan, perekrutan serta dukungan lainnya yang dibutuhkan. Inilah bukti, Generali Indonesia adalah tempat yang tepat untuk bertumbuh dan mencetak prestasi.

"Untuk itu, kami berkomit-

men untuk terus mencetak agen-agen berkualitas yang akan mendampingi dan melayani nasabah dengan hati sejalan dengan visi kami yang bertujuan untuk menjadi Lifetime Partner nasabah," kata Edy Tuhirman.

Thio Siu Lie sebagai pemenang Top Agent of The Year menuturkan, pencapaian ini tidak lepas dari dukungan banyak pihak, khususnya Generali Indonesia yang telah memberikan kesempatan untuk bisa terus berkembang dan tentunya kepercayaan dari seluruh nasabah.

"Menjalani profesi sebagai agen merupakan tugas mulia karena bisa membantu banyak orang memiliki masa depan yang lebih aman, dan bisa mendampingi nasabah merupakan kepuasan sendiri bagi saya, khususnya saat nasabah mengalami masa-masa sulit. Semoga penghargaan ini bisa memberi-



kan inspirasi bagi para agen lain untuk bisa terus berprestasi," harapnya.

Generali Indonesia saat ini memiliki lebih dari 10.000 agen berlisensi aktif di seluruh Indonesia yang beroperasi di lebih dari 80 kantor pemasaran yang tersebar di 35 kota. Dengan konsep high touch dan high

tech, para tenaga pemasar Generali terus fokus pada sentuhan langsung dan empati kepada nasabah, karena Generali Indonesia percaya nasabah memiliki kebutuhan yang berbeda-beda, dan strategi perusahaan juga terus mengoptimalkan teknologi secara digital untuk proses yang lebih cepat dan efisien. **jok**

Judul	Generali Raih Top Agent of The Year di TAA AAJI
Nama Media	Ujungpandang Ekspres
Newstrend	Generali Indonesia yang memenangkan Top Agent of The Year 2022
Halaman/URL	Pg6
Tanggal Berita	2023-08-24
Sentimen	Positive

PRESTASI

Generali Raih Top Agent of The Year di TAA AAJI

MEMBUKTIKAN prestasi di industri asuransi di Indonesia, PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) kembali memenangkan penghargaan tertinggi dalam ajang Top Agent Award Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (TAA AAJI).

Dalam penyelenggaraan TAA AAJI ke-36 yang diikuti oleh seluruh perusahaan asuransi jiwa di Indonesia, Thio Siu Lie memenangkan Top Agent of The Year 2022 dengan poin tertinggi dibandingkan dengan para peserta lainnya.

Di mana, ini merupakan kedua kalinya selama dua tahun berturut-turut, Generali Indonesia meraih predikat ini yang sebelumnya dimenangkan oleh Budi Purnama Dewi sebagai Top Agent of The Year 2021.

Pada ajang yang sama, selain dari kanal pemasaran agency, Lista Hariyanti Siregar tenaga pemasar bancassurance Generali Indonesia juga mendapatkan anugerah sebagai Top 4 by Policy untuk kategori Bancassurance.

CEO Generali Indonesia, Edy Tuhirman mengungkapkan, suatu kebanggaan besar dua tahun berturut-turut tenaga pemasar Generali Indonesia bisa menyandang predikat Top Agent of The Year. Selain dari kanal distribusi keagenan, pihaknya juga meraih penghargaan untuk tenaga pemasar kanal distribusi bancassurance.

Kata dia, Generali Indonesia berkomitmen penuh dalam mendukung peningkatan kemampuan dan profesionalitas para agen, antara lain dengan menghadirkan inovasi melalui digitalisasi yakni platform untuk pelatihan, perekrutan serta dukungan-dukungan lainnya yang dibutuhkan, bukan hanya untuk saat ini tapi juga di masa mendatang.

"Inilah bukti, Generali Indonesia adalah tempat yang tepat untuk bertumbuh dan mencetak prestasi. Untuk itu, kami berkomitmen untuk terus mencetak agen-agen berkualitas yang akan mendampingi dan melayani nasabah dengan hati sejalan dengan visi kami yang bertujuan untuk menjadi Lifetime Partner nasabah," katanya.

Berbagi kebahagiaannya, Thio Siu Lie sebagai pemenang Top Agent of The Year, berterima kasih atas penghargaan yang sangat luar biasa. (mit/hms)

Judul	BNI Life Catat Investasi di Reksadana Turun
Nama Media	Ujungpandang Ekspres
Newstrend	BNI Life membukukan jumlah investasi hingga bulan Juli 2023
Halaman/URL	Pg2
Tanggal Berita	2023-08-24
Sentimen	Positive

ASURANSI

BNI Life Catat Investasi di Reksadana Turun



PT BNI Life Insurance (BNI Life) membukukan jumlah investasi yang meningkat hingga bulan Juli 2023, namun tercatat investasi pada instrumen reksadana mengalami penurunan.

Berdasarkan laporan keuangan, BNI Life mencatat jumlah investasi sebesar Rp 21,78 triliun per Juli 2023 meningkat 9,56% year on year (YoY), jika dibandingkan periode Juli 2022 yang sebesar Rp 19,87 triliun.

Plt. Direktur Utama BNI Life Eben Eser Nainggolan menyebutkan bahwa alokasi investasi di instrumen reksadana sendiri mencapai 28%, baik untuk produk tradisional maupun unitlink.

"Mayoritas alokasi di Reksadana Pendapatan Tetap. Dengan adanya surat edaran OJK (SEOJK) nomor 5 dan peraturan OJK (POJK) nomor 5 tentang PAY-DI atau unitlink secara year to date (YtD) alokasi Reksadana kami menurun sebesar 5%," ujar Eben.

Dari laporan keuangan, investasi pada instrumen reksadana BNI Life terkoreksi 24,51% menjadi Rp 6,63 triliun pada Juli 2023, dibandingkan Juli 2022 yang sebesar Rp 8,78 triliun. Sementara investasi pada instrumen SBN RI meningkat 42,25% menjadi Rp 9,40 triliun di Juli 2023, dibandingkan Juli 2022 yang sebesar Rp 6,61 triliun.

Kemudian investasi pada instrumen saham BNI Life meningkat pesat sebesar 139,7% menjadi Rp 1,71 triliun di Juli 2023, dibandingkan Juli 2022 yang hanya sebesar Rp 714,42 miliar. "Untuk instrumen saham saat ini pada kisaran 7,5% termasuk unitlink saham, sedangkan untuk obligasi memiliki porsi paling besar di kisaran 60%," terang Eben.

Lebih lanjut, menilik data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), jumlah investasi asuransi jiwa turun 0,76% menjadi Rp516,73 triliun di Juni 2023 dibandingkan Juni 2022 sebesar Rp 520,68 triliun.

Adapun tiga besar instrumen investasi tersebut di antaranya saham yang meningkat sebesar 8,76% menjadi Rp 149,34 triliun, dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya sebesar Rp 137,31 triliun. Berikutnya instrumen investasi surat berharga negara RI (SBN RI) meningkat 28,17% menjadi Rp 151,30 triliun di Juni 2023, dibandingkan Juni 2022 sebesar Rp 118,05 triliun. (ktn)

Judul	Berita Foto - Best Agency Awards 2023
Nama Media	Indonesia Shang Bao
Newstrend	Generali Indonesia yang memenangkan Top Agent of The Year 2022
Halaman/URL	Pg4
Tanggal Berita	2023-08-24
Sentimen	Positive

2023年最佳代理商奖项



印尼忠利人寿保险公司 (PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia) 连续两年荣获印尼寿险公司协会 (AAJI) 最佳代理商奖项, 这是通过数字化 (即培训平台) 创新来支持代理商等能力和专业水平提升的全面承诺和招聘。图为周二 (22/8), 从左至右: 印尼寿险公司协会委员会主席Budi Tampubolon、2023年最佳代理商奖项获胜的印尼忠利人寿保险公司代理商Thio Siu Lie与者印尼忠利人寿保险公司首席执行官Edy Tuhirman在雅加达的该颁奖仪式上合照。(商报/Hermawan摄)

Judul	Berita Foto - Top Agent of The Year
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Generali Indonesia yang memenangkan Top Agent of The Year 2022
Halaman/URL	Pg15
Tanggal Berita	2023-08-24
Sentimen	Positive



istimewa

Top Agent of The Year

Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia memberikan penghargaan kepada Agen Generali Indonesia yang memenangkan Top Agent of The Year 2022 Thio Siu Lie (tengah) dan CEO Generali Indonesia Edy Tuhirman, di sela Top Agent Award di Jakarta, kemarin. Tenaga pemasar Generali Indonesia menyandang predikat Top Agent of The Year.

Judul	Generali Indonesia Raih Top Agent of The Year 2 Tahun Berturut-turut
Nama Media	waspada.co.id
Newstrend	Generali Indonesia yang memenangkan Top Agent of The Year 2022
Halaman/URL	https://waspada.co.id/2023/08/generali-indonesia-raih-top-agent-of-the-year-2-tahun-berturut-turut/
Tanggal Berita	2023-08-23
Sentimen	Positive

Generali Indonesia Raih Top Agent of The Year 2 Tahun Berturut-turut

1 hari ago in **Ekonomi dan Bisnis, Warta**

AA 0



JAKARTA, Waspada.co.id – Membuktikan prestasi di industri asuransi di Indonesia, PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) kembali memenangkan penghargaan tertinggi dalam ajang Top Agent Award Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (TAA AAJI).

Dalam penyelenggaraan TAA AAJI ke-36 yang diikuti oleh seluruh perusahaan asuransi jiwa di Indonesia, Thio Siu Lie memenangkan Top Agen of The Year 2022 dengan poin tertinggi dibandingkan dengan para peserta lainnya. Ini merupakan kedua kalinya selama dua tahun berturut-turut, Generali Indonesia meraih predikat yang sebelumnya dimenangkan oleh Ibu Budi Purnama Dewi sebagai Top Agent of The Year 2021.

Judul	Bayar Klaim Nasabah Eks Jiwasraya Rp 8 66 T IFG Life Pulihkan Public Trust Terhadap Asuransi
Nama Media	indonesiatelegraph.com
Newstrend	Pembayaran klaim nasabah eks-Jiwasraya oleh IFG Life
Halaman/URL	https://www.indonesiatelegraph.com/bayar-klaim-nasabah-eks-jiwasraya-rp-8-66-t-ifg-life-pulihkan-public-trust-terhadap-asuransi/
Tanggal Berita	2023-08-23
Sentimen	Positive

Bayar Klaim Nasabah Eks Jiwasraya Rp 8 66 T IFG Life Pulihkan Public Trust Terhadap Asuransi

🕒 9 hours ago



Pembayaran klaim nasabah eks-Jiwasraya oleh PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) diyakini akan memberikan dampak positif. Salah satunya, dapat memulihkan kepercayaan publik (*public trust*) terhadap industri asuransi.

Per Juli 2023, IFG Life, perusahaan asuransi jiwa di bawah naungan Holding BUMN (Badan Usaha Milik Negara) Asuransi, Penjaminan dan Investasi, telah membayar klaim senilai Rp 8,66 triliun kepada para nasabahnya.

Angka ini bertambah 2,73 persen dibandingkan realisasi pembayaran klaim per Juni 2023, yang tercatat mencapai Rp 8,43 triliun.

IFG Life menargetkan, tahun ini bisa menyelesaikan seluruh pembayaran klaim kepada nasabah eks-Jiwasraya.