

Selasa, 3 Oktober 2023

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Pemegang Polis Asuransi Muda Menyusut
Nama Media	Solo Post
Newstrend	Tantangan penurunan kinerja premi industri asuransi jiwa
Halaman/URL	Pg11
Tanggal Berita	2023-10-02
Sentimen	Positive

Pemegang Polis Asuransi Muda Menyusut

RIKA ANGGRAENI

JAKARTA—Sejumlah asuransi membukukan penurunan premi tunggal seiring dengan strategi perusahaan untuk meningkatkan premi reguler. Sementara itu pada sisi pemegang polis individu usia muda juga terpantau mengalami penurunan.

PT BNI Life Insurance (BNI Life) menyampaikan akan menyesuaikan strategi dan produk perusahaan untuk menarik generasi muda. Plt. Direktur Utama BNI Life, Eben Eser Nainggolan, mengatakan potensi BNI Life untuk menawarkan asuransi kepada segmen nasabah usia muda di perusahaan cukup besar. "Kami berencana untuk menawarkan produk asuransi kepada seluruh segmen, terutama fokus pada usia muda," kata Eben, Minggu (1/10/2023). Adapun, kriteria nasabah usia muda BNI Life adalah nasabah usia milenial sampai dengan

usia 39 tahun.

Sampai dengan Agustus 2023, Eben mencatat berdasarkan data jumlah pemegang polis individu usia muda mengalami penurunan secara tahunan (*year on year/yoy*) dari 58% menjadi 52%. Penurunan tersebut disebabkan oleh situasi ekonomi yang belum stabil dan perubahan preferensi gaya hidup.

Oleh karena itu, Eben menjelaskan bahwa BNI Life akan merancang strategi yang lebih efektif dan produk yang lebih menarik bagi generasi muda dan memastikan kebutuhan mereka terpenuhi serta meningkatkan penetrasi pasar perusahaan. "BNI Life perlu menyesuaikan strategi pemasaran dan produk untuk menarik generasi muda dengan solusi dan pendekatan yang lebih relevan, sebagai contoh pendekatan biaya pendidikan anak," ujarnya.

Pasalnya, sambung Eben, premi BNI

Life masih didominasi oleh nasabah dengan usia diatas 40 tahun. Maka dari itu, Eben menilai BNI Life perlu mengkaji lebih dan merancang produk dan strategi pemasaran yang lebih menarik bagi generasi muda.

PT Asuransi Allianz Life Indonesia atau Allianz Life Indonesia mencatatkan penurunan premi tunggal pada kuartal I/2023 yang menjadi salah satu pendorong penyusutan laba bersih. Dari laporan keuangan perusahaan, jumlah laba setelah pajak yang diperoleh mencapai Rp48,3 miliar atau turun 42,2% dibandingkan dengan Rp82,2 miliar pada kuartal I/2022.

Premi Tunggal

Sebelumnya, Direktur dan Chief Financial Officer Allianz Life Indonesia, Edwin Prayitno, mengatakan penyebabnya karena penurunan premi tunggal. "Premi tunggal itu pembayaran sekali untuk selama masa pembayaran

premi, tetapi premi reguler kami yang pembayaran berkala bulanan dan kuartalan itu meningkat. Bisa dibayangkan kan nilai premi tunggal nilainya pasti lebih besar," kata Edwin saat ditemui di kawasan Jakarta Pusat, Kamis (24/8/2023).

Edwin menjelaskan bahwa peningkatan premi reguler tersebut baik untuk keberlangsungan ke depan. Pasalnya apabila premi tunggal akan berdampak pada fluktuasi nilai *unit link* karena hanya satu kali dibandingkan kalau bulanan. Maka menurut Edwin risikonya nantinya akan lebih tinggi. "Kami melihat edukasi ini penting jadi kami mendorong premi reguler untuk dijual," ungkapnya.

PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Tbk. atau Asuransi Sinarmas MSIG Life juga sempat mencatatkan penurunan pendapatan premi pada semester I/2023. Pendapatan premi perusahaan asuransi tersebut mencapai Rp1,26

triliun per Juni 2023. Sementara itu, Asuransi Sinarmas MSIG Life memperoleh pendapatan premi Rp1,28 triliun pada semester I/2022.

Head of Customer and Marketing MSIG Life, Lukman Auliadi, mengatakan bahwa penurunan 0,9% tersebut terjadi lantaran turunnya pencapaian premi untuk produk premi tunggal. "Namun perlu digarisbawahi bahwa penurunan ini sejalan dengan rencana perusahaan untuk meningkatkan kualitas bisnis perusahaan dalam jangka panjang dengan lebih berfokus kepada produk premi reguler dibandingkan premi tunggal," kata Lukman.

Hal tersebut, kata Lukman, dapat dilihat dari pendapatan premi untuk produk premi reguler yang mengalami peningkatan sebesar 28,6% untuk konvensional dan syariah. Di sisi lain, total klaim dan manfaat konvensional perusahaan mencapai Rp1,3 triliun. (Bisnis.com)

Judul	CIMB Niaga Hadirkan Solusi Inovatif untuk Generasi Sandwich
Nama Media	Jambi Express
Newstrend	Produk X-Tra Proteksi Retirement
Halaman/URL	Pg3
Tanggal Berita	2023-10-02
Sentimen	Positive

CIMB Niaga Hadirkan Solusi Inovatif untuk Generasi Sandwich

Melalui X-Tra Proteksi Retirement Bersama Sun Life Indonesia

PT SUN LIFE Financial Indonesia ("Sun Life Indonesia") dan PT Bank CIMB Niaga Tbk ("CIMB Niaga") menghadirkan X-Tra Proteksi Retirement, sebuah produk asuransi terbaru yang secara inovatif mengatasi tantangan finansial yang dihadapi oleh generasi sandwich yaitu generasi yang memiliki peran ganda dalam hal keuangan karena harus membiayai tiga generasi sekaligus yakni diri sendiri, orang tua, dan anak.

Produk eksklusif bagi Nasabah CIMB Niaga ini, menawarkan beragam manfaat dan keunggulan di antaranya Pensiun Aman, Pensiun Sejahtera dan Pensiun Bahagia. Bila keunggulan X-Tra Proteksi Retirement tersebut disimulasikan pada nasabah pria berusia 30 ta-

hun ketika membeli produk dan membayar premi sebesar Rp100 juta per tahun selama 5 tahun, maka nasabah akan mendapatkan manfaat hidup yang dibayarkan pada usia 56 hingga 70 tahun berupa manfaat nilai tunai senilai lebih dari 252% dari uang pertanggungan atau Rp921.152.635.

Selain itu, nasabah tersebut juga akan menerima manfaat nilai tunai ekstra beserta manfaat akhir pertanggungan yang tidak dijamin senilai Rp548.900.183. Simulasi ini mempertimbangkan beragam faktor sehingga manfaat yang diterima bisa berbeda-beda pada setiap nasabah. Calon nasabah disarankan untuk berkonsultasi dengan insurance advisor untuk mempelajari simulasi tersebut.

Banyak generasi sandwich terjebak dalam masalah finansial, menghadapi dinamika keuangan yang kerap dikategorisasikan sebagai situasi yang rumit. Terlebih, data menunjukkan bahwa

90% masyarakat belum memiliki kesiapan finansial yang cukup untuk memasuki fase pensiun, menciptakan tantangan signifikan dalam merencanakan masa depan di usia lanjut.

Bahkan, tujuh dari sepuluh pensiunan merasa perlu mencari pekerjaan tambahan guna menjaga stabilitas keuangan mereka setelah pensiun, hal ini menggarisbawahi keterbatasan perlindungan finansial di masa-masa usia senja. Pandangan akan masa pensiun yang ideal memerlukan pondasi kuat dalam perencanaan finansial. Dengan perencanaan finansial yang matang, generasi tersebut mampu mencapai kemandirian finansial tanpa memberatkan anak-anak dan lingkungan sekitarnya, sehingga dapat menciptakan kedamaian dalam menghadapi fase usia lanjut yang bermakna dan layak.

Danning Wikanti, Chief Distribution Officer Sun Life Indonesia, menjelaskan, X-

Tra Proteksi Retirement adalah perwujudan nyata dari kemitraan strategis kami dengan CIMB Niaga. "Produk ini mencerminkan komitmen kami untuk memberikan solusi finansial yang andal dan berkelanjutan bagi generasi sandwich. Dengan perlindungan jiwa yang kuat dan manfaat investasi yang superior, produk ini memberikan jaminan finansial yang diperlukan oleh generasi sandwich untuk menghadapi masa pensiun dengan percaya diri dan tenang," katanya.

Ariteguh Arief, Head of Preferred, Wealth and Insurance Business CIMB Niaga, menambahkan, komitmen CIMB Niaga terhadap konsumen tercermin dalam peluncuran X-Tra Proteksi Retirement. Melalui kerjasama ini, CIMB Niaga selalu berupaya memberikan yang terbaik kepada Nasabah dan masyarakat Indonesia melalui kualitas layanan, produk, teknologi, dan inovasi yang terus meningkat. "X-Tra Pro-

teksi Retirement dirancang guna menjawab kebutuhan solusi perlindungan bagi generasi sandwich menjalani hidup di masa depan dengan penuh percaya diri. Produk ini merupakan langkah kami dalam memastikan nasabah meraih masa pensiun yang aman dan sejahtera, sesuai dengan komitmen dan dedikasi kami sebagai mitra finansial yang dapat diandalkan," sebutnya.

Menurut Danning Wikanti,

CIMB Niaga merupakan mitra strategis dalam mewujudkan komitmen Sun Life Indonesia untuk membantu jutaan generasi sandwich dalam mencapai kemapanan finansial dan menjalani hidup yang makmur dan tenang di masa mendatang. "Ke depannya, produk-produk unggulan kami lainnya akan turut tersedia juga bagi Nasabah CIMB Niaga. Melalui kerja sama berkelanjutan dengan CIMB Niaga dalam mem-

perluas pemerataan akses terhadap solusi perlindungan jiwa dan kesehatan bagi seluruh kalangan di Indonesia, kami berharap nasabah dapat selalu memberdayakan diri agar mencapai kehidupan yang mapan dan tenang di masa tua mereka," ujarnya.

Untuk informasi lebih lanjut tentang X-Tra Proteksi Retirement, kunjungi cabang CIMB Niaga terdekat atau situs resmi Sun Life Indonesia dan CIMB Niaga. (* / kar)

Judul	Pada Agustus 2023 Biaya asuransi BNI Life hingga Rp 3,55 triliun
Nama Media	Indonesia Shang Bao
Newstrend	Peningkatan beban asuransi BNI Life
Halaman/URL	Pg4
Tanggal Berita	2023-10-02
Sentimen	Positive

截至2023年8月 BNI Life保险费用达3.55 兆盾

【本报讯】BNI人寿保险公司（或BNI Life）的保险费用有所增加，据说这种费用增加是由理赔和福利费用推动的。

BNI Life 总裁Eben Eser Nainggolan 表示，截至2023 年8月，BNI Life 的总保险费用同比增长11%，达到 3.55兆盾。

Eben表示，保险费用组成部分包括死亡、满期等风险理赔费用以及准备金的增减。

他周三（27/9）说：“保险成本的最大组成部分是索赔和福利。根据2023年8月年初至今的数据，保险费用的增长是由索赔和赔

付金额达2.76兆盾推动的，同比增长29%”。

Eben 表示，为了维持未来的保险成本，BNI Life 将重点改进降低承保和理赔流程的风险，以及有效管理费用和成本。

他说：“所有这些步骤也将得到公司运营流程的自动化和数字化以及提高人力资源能力和生产力的支持。”

金融服务管理局（OJK）指出，截至2023年7月，人寿保险行业的保险费用金额同比增长8.13%，达100.9兆盾，而2022年7月为93.31兆盾。（asp）

Judul	TASPEN Group & BUMD Kolaborasi Untuk Kerek Kualitas Layanan Publik
Nama Media	Rakyat Merdeka
Newstrend	Kerja sama TASPEN Group dan BUMD dalam peningkatan kualitas pelayanan publik
Halaman/URL	Pg9
Tanggal Berita	2023-10-03
Sentimen	Positive

TASPEN Group & BUMD Kolaborasi Untuk Kerek Kualitas Layanan Publik

PT Dana Tabungan dan Asuransi Pegawai Negeri (TASPEN) (Persero) berkomitmen memberikan layanan optimal kepada seluruh peserta melalui berbagai strategi dan inovasi. Komitmen tersebut diwujudkan melalui kerja sama antara TASPEN Group (Taspem Life dan Bank Mandiri Taspem) dan Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) seluruh Indonesia untuk meningkatkan kualitas pelayanan publik. Kolaborasi yang mencerminkan semangat sinergi BUMD dan BUMD ini diumumkan pada acara *BUMD Awards 2023* dan Koordinasi BUMD Seluruh Indonesia yang diselenggarakan Kementerian Dalam Negeri (Kemendagri) di Hotel Grand Sahid Jaya Jakarta pada Jumat (29/09).

Sekretariat Jenderal Kementerian Dalam Negeri Dr. H. Suhajar Diantoro, M.Si, Direktur Jenderal Bina Keuangan Daerah Kementerian Dalam Negeri, Dr. Drs. Agus Fatoni, M.Si, dan Direktur Utama TASPEN, A.N.S. Kosasih, turut hadir dalam acara tersebut.

Direktur Utama TASPEN A.N.S. Kosasih mengatakan,

TASPEN mengapresiasi Kemendagri yang selalu memberikan ruang kepada TASPEN untuk ikut berperan dalam peningkatan kualitas pelayanan publik dan pertumbuhan ekonomi. TASPEN berkomitmen untuk memberikan pelayanan terbaik bagi peserta dan masyarakat.

Oleh karena itu TASPEN berkolaborasi dengan BUMD karena perannya yang penting dalam mewujudkan kemakmuran daerah.

"Diharapkan kerja sama antara BUMD dan BUMD ini dapat meningkatkan kesejahteraan peserta TASPEN, anggota BUMD, dan masyarakat melalui peningkatan kualitas layanan publik," kata Kosasih dalam keterangan resminya, kemarin.

Saat ini, TASPEN Group telah bekerja sama dengan hampir seluruh Bank Pembangunan Daerah (BPD) yang tersebar dari Aceh hingga Papua. TASPEN juga telah bekerja sama dengan Asosiasi Bank Pembangunan Daerah (ASBANDA) dalam penyaluran pembayaran Manfaat Pensiun

kepada ASN di seluruh Indonesia. Ke depan, TASPEN Group akan bekerja sama dalam hal perlindungan asuransi bagi seluruh anggota BUMD di Indonesia melalui Taspem Life dan akan menyalurkan dana serta kredit bagi seluruh anggota BUMD melalui Bank Mandiri Taspem. Selain itu, Taspem Properti Indonesia akan bekerja sama dalam hal pembiayaan dan pembangunan properti.

Direktur Jenderal Bina Keuangan Daerah Kemendagri Dr. Drs Agus Fatoni, M.Si mengatakan, masyarakat Indonesia patut berbangga atas kontribusi yang telah diberikan oleh BUMD dalam memajukan perekonomian daerah dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. "Kami juga menyampaikan apresiasi setinggi-tingginya atas dukungan TASPEN Group sehingga acara ini dapat terselenggara dengan baik," ujarnya.

Dalam rangkaian acara BUMD Awards 2023 ini, TASPEN Group juga melakukan penandatanganan *Memorandum of Understanding (MoU)* bersama 7

(tujuh) asosiasi, antara lain Asosiasi Bank Pembangunan Daerah (ASBANDA), Perhimpunan Bank Perkreditan Rakyat Milik Pemerintah Daerah Seluruh Indonesia (PERBAMIDA), Persatuan Perusahaan Air Minum Seluruh Indonesia (PERPAMSI), dan Asosiasi Perusahaan Pengelola Air Minum dan Sanitasi Indonesia (APPAMSI). Selain itu, TASPEN juga melakukan penandatanganan MoU dengan Asosiasi Perusahaan Penjaminan Daerah (ASPENDA), Asosiasi Pengelola Air Limbah Domestik (FORKALIM), dan Perhimpunan BUMD Aneka Usaha Seluruh Indonesia (PERDASI).

Kosasih menambahkan, kehadiran TASPEN Group dalam kegiatan BUMD Awards 2023 membuktikan bahwa TASPEN mendukung visi Pemerintah dalam meningkatkan layanan publik untuk memperkuat ekonomi nasional.

"TASPEN Group dan BUMD di seluruh Indonesia berkomitmen untuk memberikan dampak positif secara berkelanjutan kepada seluruh lapisan masyarakat," tutup A.N.S. Kosasih. **DWI**



FOTO BARENG: Direktur Utama TASPEN, A.N.S. Kosasih (keempat kiri) dan Direktur Jenderal Bina Keuangan Daerah Kementerian Dalam Negeri, Dr. Drs. Agus Fatoni, M.Si (kelima kiri), foto bersama dengan para penerima BUMD Award 2023, di Hotel Grand Sahid Jaya, Jakarta, Jumat (29/09).

Judul	Pemerintah dan DPR Sepakati Pemberian PMN Tahun 2023
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Pemberian PMN berbagai sektor pada APBN 2023
Halaman/URL	Pg5
Tanggal Berita	2023-10-03
Sentimen	Positive

Pemerintah dan DPR Sepakati Pemberian PMN Tahun 2023

JAKARTA, ID – Pemerintah dan Komisi XI Dewan Perwakilan Rakyat (DPR) menyepakati pemberian penyertaan modal negara (PMN) tunai dan nontunai pada APBN Tahun Anggaran 2023.

Dalam Rapat Kerja Komisi XI DPR dengan Menteri Keuangan (Menkeu) Sri Mulyani Indrawati pada Senin (2/10/2023), PMN tunai diberikan kepada BUMN sektor konstruksi yaitu PT Hutama Karya (Persero) untuk penyelesaian proyek infrastruktur di antaranya Jalan Tol Trans Sumatra, Tol Kayu Agung-Palembang-Betung, dan Tol Bogor-Ciawi-Sukabumi, dan PT Wijaya Karya (Persero) bertujuan untuk

penyelesaian proyek strategis nasional dan proyek IKN.

Selain itu, PMN tunai diberikan untuk sektor lain yakni PT Baha-na Pembinaan Usaha Indonesia (Persero) untuk penguatan IFG Life dari PT Jiwasraya, PT Sarana Multigriya Finansial (Persero) untuk mendukung pembiayaan perumahan bagi masyarakat berpenghasilan rendah, Perum LPNNPI/Airnav Indonesia untuk modernisasi dan peremajaan fasilitas Air Traffic Management System bagi keselamatan penerbangan, PT Aviassi Pariwisata Indonesia (Persero) untuk pembangunan dan pengembangan KEK Mandalika dan KEK Sanur, dan

PT LEN Industri untuk pembangunan fasilitas dan peningkatan kapasitas produksi radar, pesawat, kapal, amunisi, *medium tank*, dan kendaraan tempur.

“Kami sesuai dengan praktik yang selama ini sudah kita *establish*, seluruh PMN tunai ini harus disertai *key performance indicators* dan kontrak kinerja dari manajemen. Jadi, pencairan PMN tidak dilakukan secara gelondongan, namun harus sesuai dengan KPI dan harus ada kontrak kinerja yang akan dimonitor oleh manajemen dan kemudian melaporkan secara berkala,” jelas Menkeu dalam keterangan tertulis, Senin (2/10/2023). **(th)**

Judul	Jejak Karier dan Gagasan Mengubah Stigma Sang “Guardian” Sun Life Indonesia
Nama Media	Info Bank
Newstrend	Profil individu Andri Hasian (Sun Life)
Halaman/URL	Pg7
Tanggal Berita	2023-10-03
Sentimen	Positive



Jejak Karier dan Gagasan Mengubah Stigma Sang “Guardian” Sun Life Indonesia

Leader satu ini bak guardian yang menjaga dan memandu bisnis sesuai arah yang benar. Ia pun berhasil merubah stigma negatif compliance. Sebagai pemimpin, ia menerapkan sifat trust dan integrity.

SELAMA LEBIH DARI DUA DEKADE BERKARIER di industri asuransi dan menekuri bidang *compliance* (kepatuhan), Andri Hasian, *Chief Compliance Officer* Sun Life Indonesia, merasa sangat bahagia. Meskipun profesi yang saat ini digeluti Andri, panggilan akrabnya, berbeda jauh dari latar belakang pendidikan maupun cita-cita, namun *compliance* sejalan dengan prinsip hidupnya.

Bagi pria kelahiran Lampung, 52 tahun lalu ini, *compliance* di suatu perusahaan adalah *business partner* sekaligus *guardian* bagi seluruh departemen dan unit di perusahaan. Peran *compliance* bisa membawa perubahan besar terhadap perusahaan dengan penerapan *Good Governance*. “Kami memastikan dan memandu hubungan mereka dengan seluruh *stakeholder* berjalan baik dan tidak menyedihkan aturan yang berlaku, termasuk dengan pemerintah, nasabah, dewan komisaris, internal, dan lainnya,” ujar Andri.

Karena dedikasinya, Andri juga sukses mengubah stigma menakutkan *compliance*. Ia berhasil *rebranding* citra *compliance*. “Saat merasa ada keraguan, mereka dapat berkonsultasi dengan kami dan menemukan solusi bersama. Hal tersebut yang mengubah pandangan mereka terhadap *compliance*,” lanjut pria yang pernah berkarier di AIA Financial Indonesia sebagai *Chief Compliance Officer* pada 2008 ini.

Di bawah kepemimpinan Andri, pada 2022, Sun Life Indonesia berhasil mendapatkan penghargaan “*Financial Integrity Rating*” dari pusat pelaporan dan analisis transaksi keuangan (PPATK), dan Sun Life Indonesia adalah perusahaan asuransi pertama yang mendapatkan pengakuan tersebut.

Sejaknya, semasa muda Andri memiliki cita-cita hendak menjadi dokter. Namun, karena adanya tantangan keterbatasan finansial untuk menjalani pendidikan kedokteran, ia pun harus mencari pilihan studi lain, yakni studi akuntansi, Universitas Trisakti. Andri juga melanjutkan pendidikan *master of business administration* di Universitas Gadjah Mada. Kendati begitu, passion Andri di bidang kesehatan tidak pernah berhenti. Hal itu juga yang jadi alasan

Andri bekerja di Sun Life Indonesia sejak 2017.

“Sun Life memiliki tujuan untuk membantu jutaan keluarga mencapai keamanan finansial dan menjalani hidup yang lebih sehat sejalan dengan visi saya dalam memilih tempat bekerja. Selain itu, saya juga mengagumi gaya kepemimpinan caring *leadership* dari Presiden Direktur Sun Life Indonesia, Ibu Elin Waty,” kata Andri.

Dalam memaksimalkan kinerja tim, Andri mempercayakan pekerjaan kepada seluruh timnya dengan tidak melakukan *micromanaging*, namun tetap mewajibkan mereka untuk menyampaikan update secara berkala. Menurut Andri, pekerjaan adalah hal yang dapat didelegasikan, sedangkan tanggung jawab tidak bisa, sehingga penting memberikan *direction* yang jelas kepada seluruh tim.

Selain itu, sebagai seorang *leader*, penting

untuk memiliki sifat *trust* dan *integrity*, sehingga timnya pun mencontoh, dan juga memiliki prinsip yang sama ketika berhadapan dengan *stakeholder* lainnya. “Bagi saya *integrity* bukan hanya tentang mengambil sesuatu yang bukan haknya, tetapi juga tidak mematuhi informasi apapun. Saya juga menerapkan gaya demokratis bagi seluruh tim saya, dimana saya dan tim boleh berbeda pendapat, tetapi begitu keluar dari ruangan kita tetap satu suara,” ujar Andri.

Saat ini banyak generasi muda yang melihat bisnis asuransi dengan sebelah mata, padahal menurut Andri bila dijalani dengan tekun dan ulet, bisnis asuransi memiliki peluang yang besar. Berbisnis asuransi artinya membuka mata masyarakat akan pentingnya perlindungan. Kemudian, bekerja di perusahaan asuransi juga selalu merenungkan, namun membutuhkan perjuangan dan konsistensi yang tinggi.

Apalagi, Indeks literasi keuangan di Indonesia masih rendah, sehingga bila berhasil meningkatkan literasi keuangan dan menyadarkan masyarakat terkait pentingnya solusi perlindungan, maka akan mendorong pertumbuhan industri asuransi. “Oleh karena itu, kita membutuhkan lebih banyak generasi muda untuk berbisnis asuransi. Saya memulai karier dari bawah. Seluruh pencapaian yang saya terima saat ini merupakan hasil kerja keras dan ketekunan,” ungkap anak bungsu dari 10 bersaudara ini.

Di waktu senggang, Andri gemar bermain tenis. Menurut Andri, tenis itu memiliki *high impact* sehingga dibutuhkan ketahanan tinggi. Tenis juga unik, karena pemainnya harus mempunyai *skill*. Selama seseorang punya *skill* bermain tenis yang baik, dia tidak akan mudah dikalahkan, dan tidak dipengaruhi oleh usia seseorang.

“Sama halnya dengan *compliance*. Sebagai tim *compliance*, kami harus memiliki ketahanan, stamina, dan *skill* tersebut karena kami menyediakan solusi bagi keberlangsungan bisnis. Ketika kami berkata tidak bisa, bukan berarti kami tidak ingin membantu, tetapi harus mencari solusi bersama-sama untuk kepentingan yang lebih luas,” pungkasnya. ■



Judul	Jurus BNI Life Optimalkan Kinerja
Nama Media	Info Bank
Newstrend	Kinerja keuangan BNI Life Insurance
Halaman/URL	Pg16-17
Tanggal Berita	2023-10-03
Sentimen	Positive



Jurus BNI Life Optimalkan Kinerja

Di tengah kondisi yang tidak pasti dan sejumlah tantangan, kinerja keuangan BNI Life mampu menorehkan pertumbuhan yang menawan. Ada tiga faktor yang menjadi kunci BNI Life dalam akselerasi bisnis.



Eben Eser Nainggolan

EKONOMI GLOBAL MASIH DISELEMTUTI ketidakpastian. Beberapa pemicunya ialah perlambatan ekonomi Tiongkok dan pengurangan ekonomi Amerika Serikat (AS). Sementara ekonomi Eropa juga masih loyo karena Jerman yang tengah berada dalam resesi. Alhasil, Dana Moneter Internasional atau International Monetary Fund (IMF) memperkirakan perekonomian global melambat dari 3,4% pada 2022 menjadi 2,8% di tahun 2023. Kemudian di tahun 2024 akan sedikit membaik ke level 3,0%.

Seiring dengan ekonomi yang tidak pasti, industri asuransi jiwa juga tengah menghadapi kondisi yang menantang. Merujuk laporan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), pendapatan premi secara industri mengalami pelemahan 9,9% atau dari Rp95,68 triliun pada semester satu 2022 menjadi Rp86,23 triliun di periode yang sama tahun ini. Penurunan tersebut salah satunya

disebabkan oleh kinerja produk unit-link yang mengalami perlambatan. Per Juni 2023, premi unit-link tercatat minus 24,95% secara tahunan menjadi Rp42,56 triliun.

Namun, hal tersebut tidak berlaku bagi PT BNI Life Insurance (BNI Life). Perusahaan asuransi jiwa yang dipimpin oleh Eben Eser Nainggolan sebagai PT Direktur Utama ini sukses mencatatkan pertumbuhan kinerja yang positif. Lebih detail, jika melihat laporan keuangan, BNI Life mampu mencatatkan pertumbuhan pendapatan premi sebesar 7,61% atau dari Rp3,40 triliun pada Agustus 2022 menjadi Rp3,66 triliun di periode yang sama tahun ini (YoY).

Sementara, untuk total investasi sebesar Rp23,14 triliun atau tumbuh 9,05% dan hasil investasi mengalami peningkatan sebesar 29,03% atau sebesar Rp4,13 triliun pada Agustus 2023. Peningkatan tersebut berbuah

manis terhadap laba setelah pajak BNI Life yang tumbuh 13,95% secara YoY atau sebesar Rp179 miliar. Dari segi tingkat kesehatan BNI Life juga sangat baik, dimana *risk based capital (RBC)* nya meningkat dari level 638,19% pada Agustus 2022 menjadi 693,63% di periode yang sama tahun ini. Level *RBC* BNI Life jauh diambang batas minimum *RBC* yang telah ditentukan OJK, yakni 120%.

Eben mengungkapkan, setidaknya ada tiga hal yang mendorong kinerja keuangan BNI Life membaik, yakni dari sisi penjualan, investasi, dan efisiensi. Pada penjualan, perusahaan asuransi jiwa yang terafiliasi dengan BNI ini mencatatkan peningkatan penjualan sekitar 65% khususnya pada penjualan kumpulan atau *employee benefit*.

Selain itu pada hasil investasi juga mengalami peningkatan yang mempengaruhi pendapatan. "Dari portofolio investasi BNI Life, sebagian besar atau sekitar 60% di *government bond* dan *corporate bond*. Lalu sisanya ada di reksadana, *money market*, reksadana campuran, dan deposito. Sedangkan untuk saham di bawah 4%," ujar Eben.

Yang terakhir, lanjut Eben, ialah efisiensi. Beberapa efisiensi yang dilakukan BNI Life meliputi otomatisasi bisnis proses maupun penjualan produk secara digital. Dampaknya, bisa menghemat dari sisi sumber daya manusia (SDM). "Sebenarnya program efisiensi ini yang kita dorong dan di satu sisi bisnis kita tetap kita jaga untuk terus bertumbuh serta kita harapkan dari hasil investasi kita yang bagus," terang Eben.

Selanjutnya, Unit Usaha Syariah (UUS) BNI Life pun mencatatkan kinerja yang sangat baik. Pada posisi Juli 2023 misalnya, total aset meningkat sekitar 17% secara tahunan menjadi Rp1,3 triliun. Lalu pendapatan kontribusi

tumbuh sekitar 33% menjadi Rp514 miliar. Bisnis Syariah BNI Life baik individu maupun kumpulan mencatatkan kinerja positif sehingga kalau kita lihat asennya bisa tumbuh 17%, saya pikir bisnis syariah memiliki prospek yang bagus kedepannya," jelas Eben.

Terlepas dari itu, ia tidak bisa memungkiri jika industri asuransi jiwa saat ini memang menghadapi masa yang menantang. Tantangan terkait tidak mudahnya penjualan produk asuransi usai beberapa persoalan yang menghinggapi sejumlah perusahaan asuransi jiwa, tantangan pengelolaan investasi, literasi dan inklusi yang masih rendah, hingga implementasi Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 74 yang akan di jalankan pada tahun 2025.

Terkait penerapan PSAK 74, saat ini BNI Life tengah mengembangkan *engine* nya yang diharapkan sudah mulai bisa *parallel run* di 2024. Sementara, BNI Life juga tidak memiliki kesulitan dari segi SDM. Karena tiga bagian penting yaitu *aktuaris*, *financial accounting*, dan tim IT telah dimiliki oleh perusahaan asuransi jiwa ini.

Hingga akhir 2023, BNI Life menargetkan kenaikan total aset sekitar 7% atau sekitar Rp25 triliun. Target tersebut diharapkan dapat didorong oleh hasil investasi, penjualan premi, dan laba yang terus meningkat. Untuk mencapainya, efisiensi akan terus dilakukan di samping pengembangan layanan.

Dengan pengalaman panjangnya dalam memasarkan produk tradisional, BNI Life memiliki salah satu produk unggulan yang memiliki manfaat hidup dengan pengembalian dana sampai 115%. Ini merupakan salah satu keunggulan dari produk BNI Life dibandingkan dengan produk kompetitor.

BNI Life juga memiliki keunggulan lainnya yakni layanan digital *after sales* melalui BNI Life Digital Policy Owner Service (bPos) yang merupakan layanan administrasi polis digital dari hulu ke hilir dan dapat diakses melalui *website* www.bni-life.co.id. Berbagai manfaat dan kemudahan dapat dirasakan nasabah dengan adanya bPos, yakni dapat diakses dimana saja, kapan saja, dan cepat.

Melalui bPos, nasabah dapat mengajukan transaksi *online* yang terintegrasi dengan *core system*, antara lain perubahan data, penarikan dana sebagian, pemulihan polis, cuti premi.



pinjaman polis, *top up* premi. Nasabah juga dapat mengetahui transaksi yang sedang diajukan, serta informasi polis.

Dengan adanya bPos nasabah tidak perlu datang langsung ke kantor BNI Life untuk mengisi dan menyerahkan dokumen fisik yang banyak, semua dapat dilakukan melalui layanan digital bPos sehingga secara keseluruhan prosesnya melalui digital.

Selain itu, BNI Life senantiasa mengembangkan pelayanannya untuk memenuhi kebutuhan nasabah. Misalnya saja sudah mengaplikasikan *Chatbot* berbasis Artificial Intelligence (AI) melalui BNI Life Insurance Assistant (BELLA). BELLA ini sendiri dapat memberikan rekomendasi produk yang sesuai dengan kriteria dan kebutuhan para calon nasabah.

"Memang tantangan ke depan untuk layanan digital ini kita harus mengembangkan dan perluas. Aspek-aspek misalkan bukan hanya penjualan, tapi *after sales*nya seperti apa, itu yang paling penting," tukas Eben. ■

Risk Based Capital BNI Life



Kinerja BNI Life (Rp miliar)

	Agustus 2022	Agustus 2023	P-YOY (%)
Aset	23.276,3	24.779,5	6,67
Investasi	21.214,7	23.157,0	9,05
Hasil Investasi	873,3	1.126,8	29,03
Pendapatan premi	3.391,2	3.655,6	7,61
Laba setelah pajak	151	179,0	13,95

Keterangan: P-YOY (%) = pertumbuhan year on year (%).
Sumber: Laporan keuangan publikasi

Judul	Tetap Yakin Unit Link Akan Bangkit
Nama Media	Info Bank
Newstrend	Tantangan penurunan kinerja premi industri asuransi jiwa
Halaman/URL	Pg82
Tanggal Berita	2023-10-03
Sentimen	Positive

Tetap Yakin Unit Link Akan Bangkit

Premi asuransi jiwa masih tumbuh negatif. Salah satu sebabnya, kinerja *unit link* yang sedang lesu darah. *Deadline* implementasi PSAK 74 makin dekat.

Oleh Bagus Kasanjana

PERUSAHAAN-PERUSAHAAN ASURANSI JIWA masih menghadapi masa yang menantang. Cerminannya, kinerja premi yang melambat. Biro Riset Infobank (biri) mencatat pertumbuhan premi bruto industri asuransi jiwa negatif 8,41% secara tahunan menjadi Rp90,04 triliun di Juli 2023.

Penurunan premi dari produk *unit link* menjadi salah satu penyebab melandainya premi industri. Di paruh pertama 2023, produk ini menghasilkan premi Rp42,56 triliun atau anjlok 33,25% secara tahunan. Salah satu penyebab kurang bergairahnya pertumbuhan *unit link* adalah penerapan Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan (SEOJK) Nomor 5 tentang Produk Asuransi yang Dikaitkan dengan Investasi (PAYDI) yang mengatur secara ketat mulai dari spesifikasi produk hingga proses penjualannya.

Kepala Eksekutif Pengawas Perasuransian, Penjaminan, dan Dana Pensiun OJK, Ogi Prastomiyono, menilai, normalisasi kinerja PAYDI masih akan terus berlangsung untuk mencapai keseimbangan baru pascapenyesuaian praktik pengelolaan dengan aturan yang baru. "Penurunan premi dan klaim PAYDI tidak dapat dimungkiri merupakan respons atas penerapan SEOJK PAYDI secara penuh pada Maret 2023. Terdapat pergeseran portofolio dari PAYDI ke produk proteksi (tradisional) meskipun belum terlalu signifikan," terangnya, seperti dikutip dari *infobanknews.com*.

"Kalau mereka secara internal dengan rekaman dan segala macamnya sudah siap, produk (PAYDI) penggantinya sudah siap dan disetujui OJK, pastinya mereka akan jualan. Jadi, PAYDI akan naik lagi,"

Budi Tampubolon,
Ketua Dewan Pengurus AAJI.



tahun belakangan menjadi kontributor terbesar dalam penyumbang premi, akhirnya disalip oleh produk tradisional. Sebelumnya, pada 2020, 2021, dan 2022 mayoritas premi industri asuransi jiwa dikontribusi oleh *unit link* dengan pangsa masing-masing 63,99%, 62,93%, dan 57,67% terhadap total premi. Hingga semester satu 2023, produk tradisional berhasil mengungguli *unit link* dengan kontribusi 50,64% terhadap total premi industri.

Meski begitu, Budi yakin produk *unit link* akan kembali bangkit di akhir tahun, seiring dengan seluruh perusahaan asuransi yang sudah sepenuhnya melakukan penyesuaian terhadap aturan OJK tadi. "Jadi, PAYDI akan naik lagi. (Akhir tahun seluruh perusahaan asuransi jiwa) rasanya *comply*, meskipun jangan lupa juga bahwa *resources*, fokus yang ada di industri asuransi jiwa ini terpecah. Dalam arti, mereka harus terus menumbuhkan *company*, tapi ada PSAK (Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan) 74 atau IFRS (International Financing Reporting Standard) 17 yang menanti," tegas Budi.

Industri asuransi jiwa memang tengah bersiap dengan pengimplementasian PSAK 74 tentang kontrak asuransi yang akan resmi berlaku pada 1 Januari 2025. Jika saat ini perusahaan asuransi masih mengakui premi sebagai pendapatan, maka pada PSAK 74 nanti pendapatan dinilai melalui *contractual service margin* (CSM). Mirip-mirip seperti bank yang mengakui pendapatan berdasarkan *net interest margin* (NIM).

Dengan masih berlangsungnya penyesuaian dari bisnis *unit link*, Biro Riset Infobank (biri) memperkirakan pertumbuhan premi asuransi jiwa minus 2% sampai dengan -7% di akhir 2023. Sementara, di 2024, proyeksi pertumbuhannya sama dengan 2023. Tapi bisa lebih baik jika pelaku asuransi jiwa telah mantap menerapkan SEOJK pada produk *unit link*, serta dampak dari *parallel run* implementasi PSAK 74, dan bisnis dari produk tradisional tetap tumbuh. ●

-2%--7%

Perkiraan pertumbuhan premi asuransi jiwa di 2024 versi Infobank.

Sementara, Ketua Dewan Pengurus AAJI, Budi Tampubolon mengatakan, hingga saat ini belum semua perusahaan asuransi jiwa telah menyesuaikan PAYDI-nya dengan aturan OJK.

Akibat penurunan ini, PAYDI yang dalam beberapa

POSTUR PREMI ASURANSI JIWA (2020-Juni 2023)

	UNIT LINK (Rp Triliun)	PANGSA (%)	TRADISIONAL (Rp Triliun)	PANGSA (%)
2020	120,04	63,99	67,55	36,01
2021	127,70	62,93	75,23	37,07
2022	110,77	57,67	81,31	42,33
JUNI 2023	42,56	49,36	43,67	50,64

Sumber: AAJI, diolah kembali oleh Biro Riset Infobank (biri).

Judul	Kembangkan Dua Mobile App
Nama Media	Marketing
Newstrend	Strategi penggunaan dua aplikasi mobile dalam industri asuransi
Halaman/URL	Pg38-39
Tanggal Berita	2023-10-03
Sentimen	Positive

HEADLINE

Kembangkan Dua Mobile App

Perusahaan asuransi ini mengembangkan dua mobile app sekaligus untuk meningkatkan penjualan secara digital dan meningkatkan pengalaman nasabahnya. Hebatnya, jumlah pengguna aktif dua aplikasi tersebut juga besar.

Mobile app telah menjadi strategi penting dalam membangun koneksi yang lebih baik antara perusahaan dan pelanggan, bahkan termasuk karyawan. Pasalnya, koneksi yang kuat mampu membuat bisnis tetap bertahan dan tumbuh di tengah persaingan yang semakin ketat.

Aspek membangun koneksi yang kuat ini pula yang menjadi fokus utama Great Eastern Life Indonesia dalam mengembangkan layanan digital. Dalam hal ini, perusahaan asuransi tersebut menjadikan mobile app sebagai sarana menciptakan hubungan yang lebih dekat, personal, dan interaktif dengan nasabah maupun karyawannya.

Nina Ong, Direktur Bancassurance Great Eastern Life Indonesia, menyebutkan terdapat dua mobile app yang sudah dikembangkan perusahaan, yaitu Great Advice (MPOS), aplikasi yang digunakan sebagai tools penjualan melalui iPad untuk tenaga pemasar (*financial advisor*) yang diuncurkan sejak Juni 2019, dan Great Eastern Corporate App untuk nasabah asuransi kumpulan (*employee benefit*), yang dirilis pada Juli 2021.

"Dalam peta transformasi digital perusahaan, aplikasi tidak hanya untuk kebutuhan pemasaran oleh para tenaga pemasar, tapi juga untuk nasabah asuransi" kumpulan. Khusus nasabah asuransi individu, tidak tersedia mobile app, tapi tersedia Customer Portal GoGREATI Services berbasis web yang dapat diakses melalui link.id.geffe.co/ LayananPolis," jelasnya.

Dijabarkan Nina, Great Advice (MPOS) merupakan bagian dari digital transformation roadmap untuk mengoptimalkan penjualan secara digital oleh tenaga pemasar. Dengan pengisian SPA (surat permintaan asuransi jiwa) secara digital di Great Advice, selain dapat mempercepat proses pengajuan asuransi, juga mendukung prinsip keberlanjutan yang diusung oleh Great Eastern Life Indonesia untuk mengurangi pemakaian kertas.

Sementara Great Eastern Corporate App bertujuan memberikan pengalaman yang lebih baik kepada nasabah dengan menawarkan transaksi, kemudahan, dan kenyamanan dalam berasuransi, sehingga mempermudah proses dan memberikan manfaat yang efisien kepada perusahaan.

Nina menargetkan seluruh tenaga pemasar dapat menggunakan Great Advice (MPOS) untuk melakukan akuisisi atau penjualan produk baik untuk jalur bancassurance maupun non bancassurance. Sedangkan Great Eastern Corporate App diharapkan dapat dimanfaatkan para nasabah asuransi kumpulan dalam membuat proses klaim menjadi lebih cepat, proses pembayaran eksekusi klaim yang mudah, serta efisiensi pada operasional (*customer service*, klaim, dan NB).

"Seluruh data manfaat, data RS, pengajuan klaim elektronik, dan riwayat klaim, sudah tersedia di dalam aplikasi dan dapat diakses langsung oleh nasabah. Melalui berbagai fitur yang telah dibuat, diharapkan nasabah asuransi kumpulan dapat memanfaatkannya terutama untuk transaksi klaim dan pembayaran excess claim," beber Nina.

Jumlah tenaga pemasar yang menggunakan Great Advice (MPOS) sudah 100%. Dimana 94,77% adalah pengguna aktif, dan kriteria pengguna aktif dilihat dari login aplikasi di bulan tersebut (bulan berjalan). Adapun total pengguna Great Eastern Corporate App dari awal sampai Juli 2023 lebih dari 12 ribu dengan lebih dari separuhnya pengguna aktif, yang login minimal 1 kali dalam sebulan.

"Rata-rata transaksi/submission Great Advice (MPOS), dari Januari-Juli 2023 lebih kurang ada 700 transaksi, dan Great Eastern Corporate App, transaksi pengajuan klaim yang dilakukan secara elektronik rata-rata mencapai 1.200 klaim per bulan," beber Nina.

Penggunaan Great Advice (MPOS) terus bertambah. Di tahun 2022 sendiri telah meningkat lebih dari 37% jika di awal tahun sebesar 56,5%, di akhir tahun menjadi 94,38. Persentasenya terus meningkat di paruh pertama 2023 yang sudah hampir 100%. Untuk Great Eastern Corporate App, pertumbuhan sampai Juli 2023 mencapai 32% dan transaksi klaim rata-rata relatif stabil di kisaran 65%-75% dari total klaim.

Tingkatkan Pengalaman Nasabah

Sebagai upaya meningkatkan penggunaan kedua aplikasi tersebut, Great Eastern Life Indonesia secara reguler memberikan informasi dan training terkait penggunaan aplikasi tersebut. Selain itu dilakukan pula sosialisasi secara berkala kepada seluruh pemegang

polis dan karyawan/peserta, serta memberlakukan kewajiban untuk pengajuan klaim secara elektronik, sehingga nasabah asuransi kumpulan terbiasa menggunakannya.

Dalam pengelolaannya, kedua aplikasi berada di bawah divisi atau departemen berbeda. Pengelolaan aplikasi Great Advice (MPOS) berada di bawah Divisi IT dan diawasi oleh Divisi Marketing & Product. Sebaliknya, pengelolaan Great Eastern Corporate App berada di bawah pengawasan Departemen Customer Experience & Digital Services.

Untuk Great Advice (MPOS), SDM yang terlibat ada dari beberapa divisi seperti IT, App Development dari Divisi IT, Digital Enterprise dari Marketing & Product Division dan vendor. Di Great Eastern Corporate App, terdapat tiga orang dari Departemen Customer Experience & Digital Services.

Menyapa investasi pengembangan mobile app, Nina mengklaim pihaknya melakukan investasi yang cukup besar untuk memastikan layanan digital ini dapat memberikan layanan yang optimal kepada pengguna. Hal ini sejalan dengan komitmen perusahaan untuk memberikan pengalaman terbaik bagi nasabah ketika berasuransi.

Rincian investasi mencakup biaya pengembangan perangkat lunak, infrastruktur, pemasaran, pengujian serta dukungan teknis. Nina yakin aplikasi yang telah dibuat dapat membantu para tenaga pemasar ketika melakukan proses penjualan dan meningkatkan pengalaman nasabah dalam berasuransi.

"Aplikasi di-review secara rutin oleh tim terkait untuk kemudian dapat dilakukan pengembangan untuk memenuhi kebutuhan penggunaannya, seperti penambahan channel pembayaran eksekusi klaim dan penambahan rincian data klaim yang lebih komprehensif," tutupnya.

Moh. Agus Mahrobi

Nina Ong
Direktur Bancassurance Great Eastern Life Indonesia
@ninaongmarketing

Judul	BRI Life Optimalkan Penetrasi Asuransi Mikro
Nama Media	Ujungpandang Ekspres
Newstrend	Penetrasi asuransi mikro BRI Life
Halaman/URL	Pg2
Tanggal Berita	2023-10-03
Sentimen	Positive

ASURANSI

BRI Life Optimalkan Penetrasi Asuransi Mikro



SUTADI

ASURANSI BRI Life terus melakukan sinergi dengan BRI Group dalam mendorong pertumbuhan bisnisnya. Salah satunya, perusahaan berkolaborasi dengan agen BRILink dalam melayani pembelian produk asuransi.

Agen BRILink merupakan mitra kerja perluasan layanan

Bank BRI dengan cara memberdayakan nasabah untuk melayani transaksi perbankan. Mulai dari transfer, tarik tunai, setoran pembayaran tagihan listrik PLN, air, iuran BPJS, telepon, pembelian pulsa, pembayaran cicilan, top-up BRIZZI, dan berbagai transaksi lainnya bisa dilakukan melalui Agen BRILink.

Saat ini Agen BRILink juga dapat melayani pembelian Asuransi Mikro Kecelakaan, Kesehatan dan Meninggal Dunia (AMKKM) dari BRI Life. AMKKM ini merupakan asuransi mikro yang memberikan proteksi maksimal terhadap nasabah dari risiko kecelakaan dan meninggal dunia, dengan harga premi terjangkau mulai dari Rp 50 ribu dan berlaku untuk satu tahun.

Konsep bisnis Agen BRILink adalah bersifat kemitraan, dalam menyediakan layanan keuangan bagi masyarakat. Karenanya, BRI Life terus memberikan edukasi kepada Agen BRILink untuk dapat melayani transaksi keuangan bagi masyarakat dengan aman dan nyaman.

Direktur Pemasaran BRI Life Sutadi menjelaskan bahwa BRI Life terus melakukan standarisasi di bidang pemasaran, tenaga pemasar, tools yang digunakan, untuk mendorong inklusi keuangan agar lebih meningkat, guna mencapai aspirasi memBRI Life-kan Indonesia.

"Salah satu upaya yang dilakukan dalam mendukung para Agen BRILink menjual produk AMKKM BRI Life. Untuk itu, kami meningkatkan dan memperhatikan perangkat serta keamanan agen dalam melakukan aktivitas usahanya," kata dia dalam keterangan resminya. (aca)

Judul	APRESIASI ATAS KEPERCAYAAN DALAM MEMBERIKAN PERLINDUNGAN BAGI NASABAH DAN KELUARGA
Nama Media	Marketing
Newstrend	Prudential memeriahkan hari pelanggan
Halaman/URL	Pg13
Tanggal Berita	2023-10-03
Sentimen	Positive



APRESIASI ATAS KEPERCAYAAN DALAM MEMBERIKAN PERLINDUNGAN BAGI NASABAH DAN KELUARGA

Memeriahkan Hari Pelanggan 2023, Prudential Indonesia melakukan beberapa aktivitas untuk nasabah yang datang ke *walk-in customer* di kantor Prudential Indonesia pada 4 September 2023. Selain dapat memanfaatkan fasilitas pemeriksaan kesehatan gratis yang disediakan oleh rumah sakit rekanan Prudential Indonesia, di sana nasabah juga bisa mengikuti permainan dan mendapatkan berbagai macam hadiah menarik yang disediakan *booth* Pulse by Prudential.

Di samping itu, beberapa Manajemen Prudential Indonesia pun ikut menyapa para nasabah yang hadir dan secara langsung memberikan apresiasi terima kasih atas kepercayaan yang telah diberikan kepada Prudential Indonesia dalam memberikan perlindungan bagi nasabah dan keluarga. Pada kesempatan yang sama, beberapa nasabah ikut menyampaikan kepuasannya dalam menggunakan layanan Prudential Indonesia, khususnya terkait layanan pengurusan klaim yang mudah dan cepat. Harapan disampaikan oleh nasabah agar Prudential Indonesia terus mempertahankan dan meningkatkan kualitas layanannya demi kemudahan dan kenyamanan nasabah. ■

Judul	Ajak Masyarakat Bijak Mengatur Strategi
Nama Media	Marketing
Newstrend	Pentingnya proteksi asuransi kesehatan pada kenaikan biaya kesehatan
Halaman/URL	Pg26-27
Tanggal Berita	2023-10-03
Sentimen	Positive



Kondisi biaya kesehatan terus meningkat setiap tahunnya. Ini seiring dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat untuk berobat ke fasilitas kesehatan.

Kondisi kualitas udara yang semakin buruk akan memengaruhi kesehatan, khususnya pada Infeksi Saluran Pernapasan Atas (ISPA) yang kian banyak dialami oleh masyarakat. Hal ini sejalan dengan data kiam penyakit ISPA di Allianz Indonesia pada periode Agustus 2023 sebesar 2.693 klaim. Angka tersebut merupakan jumlah klaim tertinggi penyakit ISPA pada tahun ini, lebih tinggi 48,2% dari rata-rata jumlah pengajuan klaim penyakit ISPA Januari-Agustus 2023.

Tuagus Arlie F. S. Sunartadiredja, Head of Claim Support PT Asuransi Allianz Life Indonesia, mengatakan dengan menurunnya kualitas udara di kota dengan

tingginya risiko terkena penyakit ISPA, masyarakat harus lebih cermat untuk memilih tipe serta waktu olahraga yang tepat. Pagi ini, olahraga merupakan salah satu aspek penting bagi tubuh agar terus menjaga kesehatan fisik dan mental.

"Pada momen Hari Olahraga Nasional 2023 lalu, Allianz Indonesia kembali mengingatkan pentingnya olahraga guna menjaga kesehatan fisik dan mental. Namun, di tengah kondisi polusi udara yang sedang tidak baik, masyarakat perlu menyiasati agar kegiatan berolahraga tidak berdampak pada kesehatan," tutur Arlie.

Sebagai perusahaan asuransi dengan jaringan global yang kuat, sejauh ini Allianz memiliki komitmen dan perhatian lebih pada olahraga. Komitmen ini tergambar

memengaruhi biaya operasional, suplai, administrasi, dan fasilitas kesehatan.

Arisa Sinaga, Dokter Spesialis Penyakit Dalam dari Rumah Sakit Premier Bintaro, mengungkapkan bahwa selain hal-hal tersebut, peningkatan prevalensi penyakit kronis di masyarakat yang terus meningkat dari tahun ke tahun di bandingkan dengan semakin banyaknya kasus kesehatan/penyakit degeneratif di masyarakat dari kelompok usia yang masih muda juga berperan dalam menyebabkan tingginya permintaan perawatan di rumah sakit.

Sayangnya, peningkatan biaya medis ini masih belum membuat masyarakat Indonesia menyisihkan sumber pendanaan untuk biaya kesehatan agar tidak menjadi beban penyelenggaraan rumah sakit. Terbukti, dari data yang dirilis Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS), hingga tahun 2019, 61% dari total masyarakat Indonesia masih membayar biaya perawatan kesehatan secara mandiri memakai uang pribadi tanpa jaminan dari BPJS maupun asuransi.

Salah satu penyebabnya adalah karena tren kenaikan biaya medis melebihi kenaikan rata-rata gaji masyarakat. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), terdapat kenaikan tahunan rata-rata gaji karyawan sebesar 1,8%. Sangat jauh jika dibandingkan dengan proyeksi inflasi ekonomi pada tahun 2023 yang mencapai 3,5% apalagi inflasi medis yang mencapai 13,6%.

Himawan Purwana, Chief Product Officer Allianz Life Indonesia, mengungkapkan untuk menghadapi kenaikan biaya medis masyarakat perlu mempersiapkan yang terbaik, terlebih saat risiko kesehatan datang. Menurutnya, hal yang paling tepat adalah dengan memiliki proteksi tambahan melalui produk asuransi kesehatan.

"Tidak dimungkiri memang perusahaan asuransi cukup terdampak dengan adanya kenaikan biaya medis yang menyebabkan meningkatnya pembayaran klaim secara drastis sehingga perusahaan harus melakukan penyesuaian biaya atau repricing," ujar dia dalam acara Allianz Indonesia Media Workshop 2023—"Biaya Medis Naik Terus, Apa yang Sebaiknya Dilakukan?".

Ia menambahkan bahwa repricing dilakukan dengan berbagai pertimbangan yang menyeluruh dan proses yang panjang. Adapun untuk perubahan produk, termasuk penyesuaian biaya juga melibatkan persetujuan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk kepentingan dan keamanan nasabahnya dengan peraturan yang berlaku.

"Tidak ada kata terlambat untuk memiliki asuransi kesehatan. Meskipun kenaikan biaya medis yang mendorong inflasi medis sudah terjadi di Indonesia, calon nasabah tetap akan mendapatkan manfaat dari kenyamanan serta mampu mengelola manajemen risiko di tengah inflasi medis dengan asuransi kesehatan. Para nasabah yang sudah memiliki asuransi kesehatan dan mengalami kenaikan biaya medis maupun biaya asuransi mampu bersikap bijak dan cerdas," imbuh dia.

Judul	Evening Up - Untuk Pertama Kalinya, India Akan Jual Obligasi Bertenor 50 Tahun
Nama Media	CNBC INDONESIA
Newstrend	India merilis obligasi berjangka 50 tahun
Halaman/URL	https://app.newstensity.com/news/detail/news-2023.10/fbce8c5c578d3700d3c3a545100ed9e32feea325018dfa3a5e8213acb92ed227
Tanggal Berita	2023-10-02
Sentimen	Positive



India berencana menjual obligasi bertenor 50 tahun untuk pertama kalinya. Hal ini sekaligus memperkenalkan utang jangka panjang untuk memenuhi permintaan yang terus meningkat dari asuransi dan dana pensiun. Obligasi ini juga menambah utang bertenor 30 dan 40 tahun yang sebelumnya telah India jual. Menurut rencana pinjaman yang dirilis oleh Reserve Bank of India pada Selasa 25 September lalu langkah yang diambil India juga memperpanjang kurva inbal hasil negara dengan sebutan negara. Industri asuransi jiwa dan dana pensiun yang sedang berkembang di India didorong oleh pertumbuhan kelas menengah dimana mengubah landscape pasar surat utang negara India senilai 1 triliun US dollar. Penjualan ini juga mencerminkan pertumbuhan industri asuransi jiwa dan dana pensiun yang semakin besar serta bisa membantu pemerintah Narendra Modi selaku perdana menteri untuk mengurangi ketergantungan pada pembelian oleh bang-bang untuk mendana rekor pinjaman. Terima kasih.

Judul	Evening Up - Kopi Sianida Dan Isu Asuransi
Nama Media	CNBC INDONESIA
Newstrend	Isu asuransi jiwa Mirna
Halaman/URL	https://app.newstensity.com/news/detail/news-2023.10/4e3b2e5cfaeacb4e4d88e63b0aba9f6ae6de4248e8ac475bf62339e29048938f
Tanggal Berita	2023-10-02
Sentimen	Neutral



kisah kebatilan wayan Mirna Salihin pada tahun 2016 lalu yang menjerat Jessica Wongsol. Dan lainnya ini ternyata kembali menjadi perhatian publik ya, Pemirsa dan ini juga kita lihat sekarang ada dalam deret hot news di pekan ini ya, terutama di H ini. Ya, Pemirsa Usai munculnya film dokumen T.A.S.C.O.L. Murder Coffee dan Jessica Wongsol di Netflix. Memang pada 2016 ilam, isu asuransi jiwa Mirna ini sempat mencuat ke publik ya. Seperti diberitakan pada 2016 pengacara Jessica lainnya, Pemirsa Usai munculnya film dokumen T.A.S.C.O.L. di Sukintowibowo pernah menyebut Mirna, memiliki uang asuransi jiwa senilai 5 juta US Dollar di luar negeri. Alhasil muncul kecurigaan bahwa ada yang sengaja menjebak Jessica menjadi tersangka agar bisa mencerikan dana asuransi jiwa milik Mirna. Ayah Mirna dan Mauan Salihin memang tidak menampik Mirna memang memiliki asuransi, namun ia tidak merinci jenis asuransi yang dimiliki Mirna. Darmawan menyebutkan bahwa besaran uang asuransi tersebut adalah 10 juta rupiah darmawan pun mengatakan bahwa apa yang dikatakan Yudi adalah pohong. Kepolisian sendiri pada saat itu mengatakan bahwa Mirna tidak memiliki asuransi jiwa dengan uang pertanggungan hingga 5 juta US Dollar.

Judul	Lintas iNews Pagi - Literasi Keuangan MNC Life
Nama Media	MNC TV
Newstrend	Literasi Keuangan MNC Life
Halaman/URL	https://app.newstensity.com/news/detail/news-2023.10/c11dd3bb84fa3d10379d372880352ac564bc8879a52de8358a7f7b30ba5d4884
Tanggal Berita	2023-10-03
Sentimen	Positive



Pemirsa MNC Live memberikan edukasi literasi keuangan di peluncuran Fasilitas Return to Work Center RSU di Hermina Medan Sumatera Utara. Literasi keuangan juga untuk membantu para orang tua dalam menyiapkan dana pendidikan bagi anak-anak mereka, serta suminar ilmiah bersama Dr. RSU Hermina Medan. Peluncuran Fasilitas Return to Work Center RSU Hermina Medan Sumatera Utara terasa berbeda. Dalam kegiatan ini, PT-MNC Live Assurance atau MNC Live berkesempatan memberikan literasi keuangan bagi para orang tua untuk merencanakan dana pendidikan anak. MNC Live sendiri memiliki program asuransi pendidikan yang diberi nama MNC Tahapan Pintar. Dalam program ini, MNC Live tetap memberikan santunan pendidikan kepada anak dari nasabah yang mengalami kecelakaan kerja. Amin punya program asuransi pendidikan di mana MNC Live tetap memberikan santunan pendidikan depan. ada anak yang di nasib raya di versi lain sehingga bisa berpakturian. Jadi walaupun orang buahnya mengawal di saka-saka, tidak bisa berpakturian, tetapi satu-satunya penyembingannya dekat-dekat di sana. Fasilitas Retrain to Work Center di RSU Hermina Medan dapat memberikan layanan pemulihan secara pari-purnah kepada pasien yang menjadi korban kecelakaan kerja. Pani akan melalani semua pasien, kembali masak-masak di lain, kemudian dari masak-masak di lain, bahkan dari pusat anggur. ada pundari instansialis untuk menangani apakah ada kejualan baru datang atau untuk kehabilitasinya. MNC Live akan terus menggiatkan literasi keuangan terutama tentang pentingnya perlindungan diri dan investasi lewat produk asuransi. Dari Medan Sumatra Utara, Ahmad Ritwana Sution, iNews, Melaporka.

Judul	Taspen Group dan BUMD berkolaborasi tingkatkan pelayanan publik
Nama Media	antaranews.com
Newstrend	Kerja sama TASPEN Group dan BUMD dalam peningkatan kualitas pelayanan publik
Halaman/URL	https://www.antaranews.com/berita/3753108/taspen-group-dan-bumd-berkolaborasi-tingkatkan-pelayanan-publik
Tanggal Berita	2023-10-02
Sentimen	Positive

Taspen Group dan BUMD berkolaborasi tingkatkan pelayanan publik

© Senin, 2 Oktober 2023 18:08 WIB



BUMD Awards 2023 dan Koordinasi BUMD Seluruh Indonesia yang diselenggarakan Kementerian Dalam Negeri Republik Indonesia (Kemendagri) di Jakarta, Jumat (29/9/2023). ANTARA/HO-Taspen.

“Taspen berkolaborasi dengan BUMD karena perannya yang penting dalam mewujudkan kemakmuran daerah”

Jakarta (ANTARA) - PT Dana Tabungan dan Asuransi Pegawai Negeri (Persero) Group yakni Taspen Life dan Bank Mandiri Taspen, berkolaborasi dengan badan usaha milik daerah (BUMD) seluruh Indonesia untuk meningkatkan kualitas pelayanan publik.

Direktur Utama Taspen ANS Kosasih mengatakan Taspen mengapresiasi Kementerian Dalam Negeri yang selalu memberikan ruang untuk ikut berperan dalam peningkatan kualitas pelayanan publik dan pertumbuhan ekonomi.

"Taspen berkomitmen untuk memberikan pelayanan terbaik bagi peserta dan masyarakat, oleh karena itu Taspen berkolaborasi dengan BUMD karena perannya yang penting dalam mewujudkan kemakmuran daerah," ujar Kosasih melalui keterangan tertulis di Jakarta, Senin.

Judul	Kasus Pneumonia Melonjak, Pencegahan Melalui Vaksinasi
Nama Media	liputan6.com
Newstrend	Pencegahan pneumonia lewat vaksinasi oleh Prudential
Halaman/URL	https://www.liputan6.com/regional/read/5411385/kasus-pneumonia-melonjak-pencegahan-melalui-vaksinasi
Tanggal Berita	2023-10-03
Sentimen	Positive

Kasus Pneumonia Melonjak, Pencegahan Melalui Vaksinasi



Liputan6.com

Diperbarui 02 Okt 2023, 23:50 WIB



ilustrasi vaksin. (unsplash.com/@mufidpwt)

Liputan6.com, Jakarta - Kasus pneumonia menjadi salah satu ancaman di tengah kualitas udara yang buruk di Jakarta. Pneumonia merupakan penyakit yang sangat berbahaya terutama bagi anak-anak, kini menjadi fokus perhatian utama.

Menyadari urgensi ini, Prudential Indonesia dan Prudential Syariah telah memulai kampanye sosialisasi dan edukasi untuk meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya vaksinasi dalam melindungi diri dari risiko penyakit mematikan ini.

Menurut laporan Kementerian Kesehatan bulan April 2023, pneumonia telah masuk dalam daftar 10 penyakit dengan jumlah kasus terbanyak. Penyakit ini bersifat kritis karena dapat memicu peradangan pada kantong udara paru-paru, dan penyebabnya seringkali adalah bakteri yang merespons infeksi virus seperti demam atau flu.

Beberapa faktor lainnya, termasuk paparan asap rokok, polusi udara, dan faktor lingkungan lainnya, juga dapat memicu penyakit ini.

"Kami berkomitmen untuk mengajak masyarakat senantiasa memahami pentingnya vaksinasi pneumonia dalam melindungi diri dan keluarga dari ancaman penyakit ini," ujar Chief Customer and Marketing Officer Prudential Indonesia Karin Zulkarnaen.