

Rabu, 01 Desember 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	2022, Asuransi Umum Terapkan Prudence Mode
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Pertumbuhan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-12-01
Sentimen	Positif

2022, Asuransi Umum Terapkan *Prudence Mode*

JAKARTA – Industri asuransi umum diperkirakan masih dalam mode berhati-hati (*prudence mode*) pada tahun depan. Berkaitan itu, kondisi penanganan pandemi dan perekonomian pada akhir tahun ini menjadi penentu bagi industri asuransi umum.

Oleh Prisma Ardianto

Ketua Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) HSM Widodo menyampaikan, banyak akun besar asuransi yang memiliki tenggat pada kuartal IV-2021. Sayangnya, belum bisa dipastikan akun tersebut akan melanjutkan proteksi pada tahun depan dengan turut melihat banyak mal yang akan ditutup. Hal itu juga berdampak pada kemampuan perusahaan asuransi umum untuk menyerap risiko dengan margin lebih rendah, termasuk dengan mempertimbangkan persaingan yang ada.

"Agak sulit memberikan proyeksi yang ilmiah dan dapat dipertanggungjawabkan mengingat *conditional* November dan Desember yang menjadi bagian paling krusial dan menantang. Namun demikian, sifat pendapatan premi reasuransi dengan model pencatatan kuartalan dari perusahaan asuransi memberikan indikasi penurunan juga di pendapatan premi asuransi pada kuartal IV-2021," kata Widodo kepada *Investor Daily*, Selasa (30/11).

Menurut dia, asuransi umum sudah tidak lagi dalam kondisi bertahan (*survive mode*) karena memang kondisi relatif membaik. "Mungkin (2022) lebih pada mode *prudence*, terlebih lagi kami semua sedang menyiapkan untuk dapat *parallel run* IFRS 17 pada 2024. Jadi *portfolio cleansing* memang sebaiknya mulai dilakukan sejak akhir tahun ini," jelas Widodo.

Dia menerangkan, kini perusahaan asuransi mengacu pada proyeksi pertumbuhan ekonomi untuk rencana kerja yang diajukan ke Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada akhir November 2021. Tapi terlepas dari itu, asuransi juga bergantung pada banyak hal, salah satunya adalah kinerja intermediasi dari perbankan.

"Patut kita sadari, bahwa sebagai fungsi penunjang keuangan, asuransi akan sangat tergantung terhadap per-



HSM Widodo

tumbuhan *real* dari baki neraca kredit yang ada. Peningkatan NPL dan juga syarat minimum modal Rp 2 triliun untuk perbankan pastinya akan mempengaruhi pertumbuhan ini dan tentunya ke pendapatan premi (asuransi kredit) di industri asuransi," ungkap Widodo.

Sementara itu, Direktur Eksekutif AAUI Dody Achmad Sudiyar Dalimunthe menerangkan, sampai saat ini asosiasi masih belum mendapatkan kompilasi data lengkap dari semua perusahaan anggota terkait data.

"Namun diprediksi tetap ada pertumbuhan di posisi kuartal III-2021 dibandingkan posisi yang sama tahun lalu. Hal ini dilihat dari beberapa kegiatan/aktivitas ekonomi di masyarakat sudah berjalan meskipun tetap dengan menerapkan protokol kesehatan," kata dia.

Dody menuturkan, pandemi Covid-19 memberi pelajaran bahwa masyarakat sadar akan risiko, sehingga mereka melakukan mitigasi risiko dengan membeli pertanggungan asuransi. Selain proteksi asuransi untuk skala industri, ke depan banyak produk-produk asuransi untuk skala individu. Tentunya perusahaan asuransi harus dapat membuat produk-produk ritel yang terdiferensiasi dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat.



Mungkin (2022) lebih pada mode *prudence*, terlebih lagi kami semua sedang menyiapkan untuk dapat *parallel run* IFRS 17 pada 2024. Jadi *portfolio cleansing* memang sebaiknya mulai dilakukan sejak akhir tahun ini.

HSM Widodo

Ketua Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI)

Selain itu, karena pandemi perusahaan asuransi harus melakukan manajemen risiko proses bisnis asuransi secara komprehensif dengan menerapkan tata kelola yang baik serta *prudent underwriting* yang berbasis *data analytic*. Untuk itu implementasi teknologi digital perlu bagi industri perasuransian.

Dody menilai, saat ini bukan saatnya bagi industri asuransi umum melakukan ekspansi bisnis secara masif. "Untuk kondisi saat ini memang lebih tepat konsolidasi internal dengan memperbaiki proses bisnis agar efisien dan produktivitas meningkat," pungkask dia.

Statistik OJK memaparkan, pendapatan premi asuransi umum dan reasuransi susut 0,18% (yoy) menjadi Rp 81,26 triliun pada Oktober 2021. Pendapatan premi asuransi umum tumbuh 1,85% (yoy) menjadi Rp 61,98 triliun. Sedangkan pendapatan premi reasuransi berkontraksi 6,21% (yoy)

menjadi Rp 19,28 triliun.

Ekspansi Bisnis

Dihubungi terpisah, Direktur Keuangan TOB Insurance Fransiskus Xaverius Wandy mengatakan, tahun 2022 perusahaan akan melakukan beberapa ekspansi bisnis dengan lebih banyak menggarap bisnis dari group pemegang saham. Selain itu, melakukan perluasan beberapa sumber bisnis yang ada saat ini seperti agen, broker, dan *banking*.

"TOB Insurance memproyeksi adanya pertumbuhan pendapatan premi sebesar 55% dari Rp 300 miliar menjadi sebesar Rp 466 miliar (2021). Perusahaan memproyeksikan pertumbuhan premi sebesar 30% di tahun 2022," ujar Wandy.

Menurut dia, perusahaan tetap berfokus pada pengembangan lini asuransi kendaraan dan kecelakaan diri tapi juga tetap berkonsentrasi pada pengembangan lini bisnis lainnya seperti asuransi harta benda, asuransi pengangkutan, dan lainnya. Hal itu dilakukan sebagai penyeimbangan lini bisnis yang ada di perusahaan agar perusahaan dapat lebih banyak memberikan pilihan dan tambahan manfaat serta memenuhi kebutuhan pelanggan yang bervariasi.

Selanjutnya, TOB Insurance pun melakukan analisa bisnis model dan mengembangkan bisnis model yang ada. Termasuk mengembangkan produk, menambah *network/jaringan* dan memperluas kerjasama dengan mitra perusahaan, pemanfaatan teknologi guna menunjang kegiatan perusahaan.

Sementara itu, Wakil Presiden Direktur PT Asuransi Multi Artha Guna Tbk (Asuransi MAG) Karel Fitrianto menyampaikan, perolehan premi perusahaan sebesar Rp 1,78 triliun dan laba bersih Rp 107,6 miliar pada kuartal III-2021. Pihaknya berharap dapat tetap mempertahankan kinerja hingga akhir tahun sesuai rencana yang disiapkan, jika tidak ada kondisi atau insiden yang merugikan.

Judul	AIA dan CIMB Niaga Luncurkan Unit Link dalam Mata Uang Dolar AS
Nama Media	Marketing.co.id
Newstrend	Peluncuran Produk Asuransi
Halaman/URL	https://marketing.co.id/aia-dan-cimb-niaga-luncurkan-unit-link-dalam-mata-uang-dolar-as/
Tanggal Berita	2021-11- 30
Sentimen	Positif

FINANCIAL SERVICES

AIA dan CIMB Niaga Luncurkan Unit Link dalam Mata Uang Dolar AS

By Tony Burhanudin

Posted on 30 November 2021



Marketing.co.id – Berita Financial Services | PT AIA Financial (AIA) dan PT Bank CIMB Niaga Tbk (CIMB Niaga) merilis produk *bancassurance* Fortuna Saver Protection. Produk asuransi unit link berbasis mata uang Dolar Amerika Serikat (USD) ini membantu nasabah menyiapkan proteksi dan rencana keuangan jangka panjang. Dengan premi yang singkat yakni tiga tahun, Fortuna Saver Protection menawarkan manfaat proteksi hingga 20 tahun dan *loyalty* bonus hingga 40% dari premi dasar.

Presiden Direktur AIA Sainthan Satyamoorthy menyampaikan, bersama CIMB Niaga, pihaknya meyakini dapat menjangkau masyarakat lebih luas lagi, agar semakin banyak yang mendapatkan proteksi.

“Dengan peluncuran Fortuna Saver Protection, kami optimis dapat berkontribusi dalam pertumbuhan industri asuransi, mengingat saat ini unit link masih menjadi pilihan utama masyarakat dalam produk asuransi. Di AIA, produk unit link sangat diminati, saat ini jumlahnya mencapai 65% dari total keseluruhan polis nasabah,” tutur Sainthan.

Baca juga: Pelajari Cara Kerja Asuransi Jiwa Unit Link Sebelum Membelinya

Direktur Consumer Banking CIMB Niaga Lani Darmawan mengatakan, produk Fortuna Saver Protection menawarkan proteksi jiwa sekaligus investasi jangka panjang dengan basis mata uang USD.

“Kami berharap, inovasi ini dapat membantu masyarakat dalam menyiapkan rencana keuangan yang komprehensif untuk menghadapi berbagai risiko di masa depan,” katanya.



Digital Lounge CIMB Niaga

Fortuna Saver Protection memiliki fitur proteksi jiwa dengan uang pertanggungan sebesar 5-10 kali dari premi dasar, dan 300% uang pertanggungan apabila meninggal dalam kecelakaan menggunakan transportasi umum. Produk ini dilengkapi fitur investasi berbasis mata uang USD yang secara historis memiliki pergerakan nilai tukar yang stabil. Selain itu, produk ini menawarkan pilihan fitur investasi yang lebih beragam sehingga mendukung nasabah dalam melakukan strategi diversifikasi investasi sesuai dengan profil risiko.

Baca juga: Ini Komentar Nasabah Unit Link Terhadap Kinerja ROBOARMS

Seperti diketahui, pandemi COVID-19 yang berlangsung sejak 2020 hingga kini turut mendorong kesadaran masyarakat terhadap pentingnya manfaat asuransi. Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) melaporkan, peningkatan pendapatan premi di tahun 2020 hingga kini,

salah satunya disumbang oleh kenaikan premi bisnis baru sebesar 27,4% pada semester pertama 2021. Porsi kontribusi pada angka *new business* ini didominasi oleh penjualan melalui lini *bancassurance* yang tercatat sebesar 55,8%. Pertumbuhan premi bisnis baru tersebut ditopang oleh menguatnya peran penjualan *bancassurance* yang tumbuh 37,5% atau setara nilai premi Rp37,96 triliun pada tahun ini.

Selain itu, AAJI juga mencatat pendapatan premi dari produk unit link meningkat sebanyak 17% di semester pertama 2021, yang sekaligus menunjukkan minat besar masyarakat terhadap lini produk tersebut.

Judul	AIA-CIMB Niaga Luncurkan Fortuna Saver Protection, Proteksi Jiwa Sekaligus Investasi
Nama Media	Wartaekonomi.co.id
Newstrend	Peluncuran Produk Asuransi
Halaman/URL	https://wartaekonomi.co.id/read377698/aia-cimb-niaga-luncurkan-fortuna-saver-protection-proteksi-jiwa-sekaligus-investasi
Tanggal Berita	2021-11- 30
Sentimen	Positif

AIA-CIMB Niaga Luncurkan Fortuna Saver Protection, Proteksi Jiwa Sekaligus Investasi

Selasa, 30 November 2021, 20:49 WIB



Kredit Foto: Sufri Yuliardi

WE Online, Jakarta - PT AIA Financial (AIA) bersama PT Bank CIMB Niaga Tbk (CIMB Niaga) resmi meluncurkan produk *bancassurance* Fortuna Saver Protection. Produk asuransi unit-link berbasis mata uang Dolar Amerika Serikat (US\$) ini membantu nasabah menyiapkan proteksi dan rencana keuangan jangka panjang. Dengan premi yang singkat yakni tiga tahun, Fortuna Saver Protection menawarkan manfaat proteksi hingga 20 tahun dan *loyalty* bonus hingga 40% dari premi dasar.

Presiden Direktur AIA Sainthan Satyamoorthy menyampaikan bahwa sebagai wujud komitmen AIA membantu nasabah menjalani hidup dengan rasa tenang di tengah pandemi, AIA terus meluncurkan inovasi proteksi dan perencanaan keuangan jangka panjang.

Baca Juga: Sambut Hari Guru Nasional, BCA-AIA Kolaborasi Gelar Celengan Guru

"Bersama dengan CIMB Niaga, kami yakin dapat menjangkau masyarakat lebih luas lagi agar makin banyak yang mendapatkan proteksi. Dengan peluncuran Fortuna Saver Protection, kami optimis dapat berkontribusi dalam pertumbuhan industri asuransi, mengingat saat ini unit-link masih menjadi pilihan utama masyarakat dalam produk asuransi. Di AIA, produk unit-link sangat diminati, saat ini jumlahnya mencapai 65% dari total keseluruhan polis nasabah," jelas Sainthan Satyamoorthy dalam keterangan tertulis di Jakarta, Selasa (30/11/2021).

Sementara itu, Direktur *Consumer Banking* CIMB Niaga Lani Darmawan menjelaskan, guna memenuhi kebutuhan masyarakat di masa yang masih menantang saat ini, CIMB Niaga terus memberikan solusi tepat guna, salah satunya menghadirkan Fortuna Saver Protection bersama AIA.

"Produk asuransi ini menawarkan proteksi jiwa sekaligus investasi jangka panjang dengan basis mata uang US\$. Kami berharap, inovasi ini dapat membantu masyarakat dalam menyiapkan rencana keuangan yang komprehensif untuk menghadapi berbagai risiko di masa depan," jelasnya.

Fortuna Saver Protection memiliki fitur proteksi jiwa dengan uang pertanggungan sebesar 5-10 kali dari premi dasar, dan 300% uang pertanggungan apabila meninggal dalam kecelakaan menggunakan transportasi umum. Produk ini dilengkapi fitur investasi berbasis mata uang US\$ yang secara historis memiliki pergerakan nilai tukar yang stabil. Selain itu, produk ini menawarkan pilihan fitur investasi yang lebih beragam sehingga mendukung nasabah dalam melakukan strategi diversifikasi investasi sesuai dengan profil risiko.

Seperti diketahui, pandemi Covid-19 yang berlangsung sejak 2020 hingga kini turut mendorong kesadaran masyarakat terhadap pentingnya manfaat asuransi. Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) melaporkan, peningkatan pendapatan premi di tahun 2020 hingga kini, salah satunya disumbang oleh kenaikan premi bisnis baru sebesar 27,4% pada semester pertama 2021.

Porsi kontribusi pada angka *new business* ini didominasi oleh penjualan melalui lini *bancassurance* yang tercatat sebesar 55,8%. Pertumbuhan premi bisnis baru tersebut ditopang oleh menguatnya peran penjualan *bancassurance* yang tumbuh 37,5% atau setara nilai premi Rp37,96 triliun pada tahun ini.

Selain itu, AAJI juga mencatat pendapatan premi dari produk unit-link meningkat sebanyak 17% di semester pertama 2021, yang sekaligus menunjukkan minat besar masyarakat terhadap lini produk tersebut. Berdasarkan data-data tersebut, AIA dan CIMB Niaga optimis Fortuna Saver Protection akan disambut positif masyarakat karena sangat sesuai dengan kebutuhan proteksi dan perencanaan keuangan jangka panjang masyarakat saat ini.

Judul	AIA Gandeng CIMB Niaga Luncurkan Produk bancassurance
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Peluncuran Produk Asuransi
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-12- 01
Sentimen	Positif

AIA Gandeng CIMB Niaga Luncurkan Produk *Bancassurance*

JAKARTA – PT AIA Financial (AIA) bersama PT Bank CIMB Niaga Tbk meluncurkan produk *bancassurance* Fortuna Saver Protection. Produk asuransi *unit link* berbasis mata uang Dolar Amerika Serikat (USD) tersebut membantu nasabah menyiapkan proteksi dan rencana keuangan jangka panjang.

Dengan premi yang singkat yakni tiga tahun, Fortuna Saver Protection menawarkan manfaat proteksi hingga 20 tahun dan *loyalty bonus* hingga 40% dari premi dasar.

Presiden Direktur AIA Sainthan Satyamoorthy menyampaikan, sebagai wujud komitmen AIA membantu nasabah menjalani

hidup dengan rasa tenang di tengah pandemi, AIA terus meluncurkan inovasi proteksi dan perencanaan keuangan jangka panjang. Bersama dengan CIMB Niaga, pihaknya yakin dapat menjangkau masyarakat lebih luas lagi, agar semakin banyak yang mendapatkan proteksi.

"Dengan peluncuran Fortuna Saver Protection, kami optimis dapat berkontribusi dalam pertumbuhan industri asuransi, mengingat saat ini *unit link* masih menjadi pilihan utama masyarakat dalam produk asuransi. Di AIA, produk *unit link* sangat diminati, saat ini jumlahnya mencapai 65% dari total keseluruhan polis nasabah," jelas Sainthan dalam keterangan tertulis, Selasa (30/11).

Pada kesempatan itu, Direktur *Consumer Banking* CIMB Niaga Lani Darmawan menjelaskan, guna memenuhi kebutuhan masyarakat di masa yang masih menantang saat ini, CIMB Niaga terus memberikan solusi tepat guna, salah satunya menghadirkan Fortuna Saver Protection bersama AIA.

"Produk asuransi ini menawarkan proteksi jiwa sekaligus investasi jangka panjang dengan basis mata uang USD. Kami berharap, inovasi ini dapat membantu masyarakat dalam menyiapkan rencana keuangan yang komprehensif untuk menghadapi berbagai risiko di masa depan," jelas Lani.

Fortuna Saver Protection memiliki fitur proteksi jiwa dengan uang pertanggungan sebesar 5-10 kali dari premi dasar, dan 300% uang pertanggungan apabila meninggal dalam kecelakaan menggunakan transportasi umum. Produk ini dilengkapi fitur investasi berbasis mata uang USD yang secara historis memiliki pergerakan nilai tukar yang stabil. Selain itu, produk ini menawarkan pilihan fitur investasi yang lebih beragam sehingga mendukung nasabah dalam melakukan strategi diversifikasi investasi sesuai dengan profil risiko. (nid)



Sainthan Satyamoorthy

Judul	Allianz Life Indonesia Hadirkan MyProtection Supreme untuk Nasabah Perbankan
Nama Media	Rctiplus.com
Newstrend	Peluncuran Produk Asuransi
Halaman/URL	https://www.rctiplus.com/news/detail/gaya-hidup/1756912/allianz-life-indonesia-hadirkan-myprotection-supreme-untuk-nasabah-perbankan
Tanggal Berita	2021-11- 30
Sentimen	Netral

Allianz Life Indonesia Hadirkan MyProtection Supreme untuk Nasabah Perbankan

Gaya Hidup | gatra.com | Published at Selasa, 30 November 2021 - 12:06

[f](#)
[t](#)
[w](#)
[l](#)
[m](#)



Jakarta, Gatra.com - Setiap orang tentu memiliki harapan dan optimisme untuk mencapai kualitas hidup yang lebih baik di masa mendatang. Salah satu persiapan yang dapat dilakukan adalah merencanakan kematangan finansial, agar dapat menikmati hari tua bahagia bersama keluarga.

Dalam mewujudkan hal tersebut, penting bagi setiap individu untuk memahami kebutuhannya ketika membuat perencanaan keuangan, termasuk solusi perlindungan asuransi yang dapat memberikan antisipasi dari berbagai risiko kehidupan.

Dalam survei yang dilakukan pada lebih dari 2.700 orang nasabah Allianz Life Indonesia dari segmen kelas menengah, kekhawatiran terbesar mengarah kepada permasalahan kesehatan yaitu sebesar 65% dan tidak dapat memberikan warisan kepada pasangan atau anak sebesar 62%.

Kesadaran yang tinggi terhadap risiko kehidupan, serta pemahaman bahwa asuransi dapat menjadi salah satu instrumen untuk persiapan legacy atau warisan, ditunjukkan oleh 96% responden. Kemudian 81% responden menyatakan telah mempersiapkan legacy bagi anak atau pasangan mereka.

Untuk melengkapi kebutuhan ini, PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) menghadirkan solusi terbaru produk asuransi jiwa unit link yang memberikan perlindungan diri dan keluarga, sekaligus dapat mendukung tercapainya perencanaan keuangan yang dibuat oleh nasabah. Allianz Life Indonesia menyediakan produk untuk memenuhi kebutuhan nasabah dua mitra perbankan, yaitu MyProtection Supreme untuk nasabah Bank Maybank Indonesia dan Guardia Supreme Life untuk nasabah Bank BTPN.

Bianto Surodjo, Direktur & Chief of Partnership Distribution Officer Allianz Life Indonesia mengatakan, pihaknya berkomitmen untuk menghadirkan solusi perlindungan asuransi yang sesuai dengan kebutuhan nasabah mitra perbankan, serta dapat memberikan manfaat jangka panjang, terutama yang dapat memberikan proteksi yang baik serta untuk tujuan perencanaan transfer asset ke generasi berikutnya, yang saat ini menjadi perhatian besar bagi banyak keluarga kelas menengah atas di Indonesia. Harapan kami program ini dapat menjadi solusi bagi para nasabah perbankan, kata Bianto Surodjo dalam keterangan tertulisnya, di Jakarta (25/10).

Produk ini dapat memberikan ketenangan ketika nasabah sedang dalam usia produktif, dan memberikan perlindungan asuransi jiwa sampai dengan usia 100 tahun. Sebagai apresiasi kepada nasabah yang konsisten melakukan pembayaran premi, di tahun kelima nasabah akan mendapatkan bonus persistensi yang dapat menambah tujuan nilai investasi yang ingin dicapai.

Selain itu, terdapat potensi penurunan biaya asuransi jangka panjang, sehingga nasabah tidak hanya mendapatkan ketenangan dalam menghadapi berbagai risiko kehidupan, tetapi juga saat menikmati hasil kesuksesan di masa depan.

Produk yang disediakan Allianz Life Indonesia bekerja sama dengan mitra perbankan berdasarkan visi dan misi yang sama, yaitu untuk memberikan solusi keuangan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah mitra perbankan agar dapat melindungi dan mempersiapkan masa depannya. Allianz Life Indonesia akan terus memperkuat komitmen untuk memberikan perlindungan asuransi kepada lebih banyak masyarakat Indonesia.

Judul	Astra Life Catat Pertumbuhan Premi 58 Persen pada Kuartal III 2021
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Pertumbuhan Kinerja Positif
Halaman/URL	https://biz.kompas.com/read/2021/12/01/090000228/astra-life-catat-pertumbuhan-premi-58-persen-pada-kuartal-iii-2021
Tanggal Berita	2021-11- 30
Sentimen	Netral

Astra Life Catat Pertumbuhan Premi 58 Persen pada Kuartal III 2021

Kompas.com - 01/12/2021, 09:00 WIB



Dok. Astra Life



TERPOPULER

- 1 Konflik Bersenjata di Papua, "Hujan Mortir" Buatan Serbia Kowirok (2) Dibaca 27.355 kali
- 2 Suara Sumbang Trofi Ballon d'Or 2021 untuk Lionel Messi Dibaca 19.824 kali
- 3 Keputusan Gubernur Banten, UMK 2022 Kota Tangerang Rp 4.285.798, Kota Tangsel Rp 4.000.000 kali
- 4 Panitia Reuni 212 Digelar di Dua Tempat, di Patung Kuda Jakarta lalu Lanjut di Sentul Dibaca 7.210 kali
- 5 Cara Dapatkan Diskon Tarif Listrik Desember 2021, Tak Perlu Akses WhatsApp dan Dibaca 6.179 kali

KOMPAS.com – PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) mencatatkan pertumbuhan positif pada kuartal III 2021.

Capaian tersebut sejalan dengan peningkatan kesadaran masyarakat akan urgensi kepemilikan proteksi serta perekonomian Indonesia yang kembali pulih.

Presiden Direktur Astra Life Windawati Tjahjadi mengatakan, capaian positif Astra Life terlihat dari pertumbuhan gross written premium (GWP) sebesar 58 persen jika dibandingkan kuartal yang sama pada 2020, yaitu Rp 4 triliun.

Sementara, jumlah total tertanggung Astra Life mencapai 3,4 juta orang per September 2021. Secara keseluruhan, aset perusahaan juga tumbuh 22 persen atau mencapai Rp 6,9 triliun.

"Hal itu berkat upaya Astra Life dalam memperkuat fondasi perusahaan serta inovasi-inovasi digital yang diyakini menjadi kunci keberhasilan dalam menghadapi berbagai tantangan dan persaingan," ujar Windawati dalam siaran pers yang diterima Kompas.com, Selasa (30/11/2021).

Untuk pembayaran klaim, Astra Life telah menyalurkan dana itu sebesar Rp 517 miliar. Total dana ini tidak termasuk manfaat penutupan polis nasabah.

Windawati menambahkan, jumlah klaim yang dikeluarkan perusahaan juga terdampak dari peningkatan jumlah kasus Covid-19 pada pertengahan 2021. Saat itu, klaim terkait Covid-19 hingga 30 September 2021 mencapai lebih dari Rp 133 miliar.

Dapatkan Informasi, Inspirasi dan insight di email kamu.
[Daftarkan email](#)

"Astra Life berupaya memberikan yang terbaik sebagai bentuk tanggung jawab dan komitmen untuk selalu hadir memberikan perlindungan bagi nasabah," terang Windawati.

Adapun komitmen Astra Life dalam memberikan perlindungan bagi nasabah mendapatkan sejumlah penghargaan.



Dok. Astra Life

Presiden Direktur Astra Life Windawati Tjahjadi mengatakan, capaian positif Astra Life terlihat dari pertumbuhan gross written premium (GWP) sebesar 58 persen dibandingkan kuartal yang sama pada 2020, yaitu Rp 4 triliun.

Salah satunya adalah penghargaan Contact Center Service Excellence Award (CCSEA) dari Care – Center for Customer Satisfaction and Loyalty (Care-CCSL).

Pada penghargaan tersebut, Astra Life meraih predikat exceptional pada kategori Asuransi Jiwa dan Kesehatan sejak 2017 hingga 2021.

Komitmen Astra Life tak berhenti pada memberikan perlindungan saja. Guna memudahkan pelanggan, Astra Life juga menghadirkan inovasi layanan proteksi yang mudah dan cepat melalui digitalisasi untuk berbagai kalangan masyarakat.

Untuk diketahui, layanan proteksi sudah menjadi kebutuhan dasar bagi masyarakat. Dengan layanan ini, masyarakat dapat menjalani hidup dengan tenang, mencintai hidup, dan fokus meraih cita-citanya.

Melalui semangat "Don't Worry #GotYourBack", layanan digital Astra Life siap memberi perlindungan sekaligus kemudahan mengakses layanan proteksi bagi Anda.

Judul	Jadi official partner Borobudur Marathon, Generali berikan proteksi pada pelari
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Official Insurance Partner
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/jadi-official-partner-borobudur-marathon-general-berikan-proteksi-pada-pelari
Tanggal Berita	2021-11- 30
Sentimen	Netral

KEUANGAN /

Jadi official partner Borobudur Marathon, Generali berikan proteksi pada pelari

Selasa, 30 November 2021 / 09:41 WIB



ILUSTRASI: Kantor layanan asuransi Generali Indonesia

Reporter: **Adrianus Octaviano** | Editor: **Tendi Mahadi**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Untuk keempat kalinya, PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) kembali menjadi *official insurance partner* pada ajang lari marathon, Borobudur Marathon 2021.

Sebagai *official partner*, Generali memberikan perlindungan jiwa dan kesehatan bagi seluruh pelari jika mengalami risiko meninggal dunia atau menjalani perawatan karena kecelakaan saat berlari. Harapannya, pelari bisa bebas dari rasa khawatir saat mengikuti Borobudur Marathon serta dapat fokus mencapai garis *finish*.

Seperti diketahui, tahun ini Borobudur Marathon diadakan secara *offline* dan online di setiap kategori, yang diikuti oleh para atlet lari untuk Elite Race Full Marathon dengan jarak 42,195 kilometer, lebih dari 120 pelari Tilik Candi Half Marathon dengan jarak 21,09 kilometer dan juga lebih dari 10.000 peserta yang bisa diikuti masyarakat umum untuk Borobudur Marathon Virtual Challenge (BMVC).

Adapun, rangkaian acara sendiri sudah dimulai dari tanggal 27- 28 November 2021 untuk Elite Race dan Tilik Candi, dan hingga 12 Desember untuk BMVC.

Baca Juga: **Bisnis asuransi rangka kapal makin menggeliat**

"Dukungan kami pada Borobudur Marathon 2021 adalah untuk menegaskan kembali konsistensi dari komitmen kami untuk terus mendorong dan memotivasi masyarakat agar terus menerapkan gaya hidup sehat, yang selaras dengan filosofi Generali yang terus berusaha untuk meningkatkan kesehatan dan kesejahteraan masyarakat," ujar CEO Generali Indonesia Edy Tuhirman dikutip dari keterangan resminya, Selasa (30/11).

Sebagai salah satu bagian dari program Borobudur Marathon tahun ini, Generali juga kembali memperkenalkan platform *alive.generalico.id*, yang memberikan proteksi yang didapat secara *online* dengan fitur pengembalian premi 110% jika tidak terjadi klaim.

ALIVE powered by Generali memberikan proteksi jiwa selama 10 tahun, dengan bebas pilih jangka waktu pembayaran mulai dari 4 tahun, bebas pilih periode pembayaran, mulai dari bulanan hingga tahunan.

Selain mendapatkan proteksi dan premi kembali, ada juga fitur *telemedicine* Dokter Leo untuk konsultasi kesehatan medis gratis dengan dokter profesional. Dengan teknologi *artificial intelligence* yang bisa mendeteksi lebih dari 1000 tipe penyakit, melalui Dokter Leo juga bisa langsung tebus obat dan obat langsung diantar ke rumah.

Selanjutnya: **Ingin Belanja dan Liburan? Manfaatkan Promo Kartu Kredit BCA & Tiket.com Berikut Ini**

Judul	Generali Kembali Dukung Borobudur Marathon 2021
Nama Media	Mediaasuransinews.co.id
Newstrend	Official Insurance Partner
Halaman/URL	https://mediaasuransinews.co.id/asuransi/generali-kembali-dukung-borobudur-marathon-2021/
Tanggal Berita	2021-11- 30
Sentimen	Netral

Generali Kembali Dukung Borobudur Marathon 2021

10 days ago · 10 November 2021 · 13.57 KB · 141 views

Twitter Facebook Messenger Email Print



EKONOMI & BISNIS MARKET PERBANKAN ASURANSI PEMBIAYAAN EKONOMI DIGITAL

Media Asuransi, Jakarta - Untuk ke-empat kalinya, PT Asuransi Jia Generali Indonesia (Generali Indonesia) kembali menjadi official insurance partner pada ajang lari marathon berkelas dunia di Indonesia, Borobudur Marathon 2021. Acara diadakan secara hybrid yaitu offline dan online di setiap kategori. Borobudur Marathon diikuti oleh para atlet lari untuk Rith Bero Full Marathon dengan jarak 42.195 kilometer dari finish dan 100 pekar Tika Candi Asaf Marathon dengan jarak 11,26 kilometer dan juga lebih dari 10.000 peserta yang bisa diikuti masyarakat umum untuk Borobudur Marathon Virtual Challenge (BMVC).



EKONOMI & BISNIS MARKET PERBANKAN ASURANSI PEMBIAYAAN EKONOMI DIGITAL

yang paling banyak.

Borobudur akan dimulai dari tanggal 27-28 November 2021 untuk Rith Bero dan Tika Candi. Sedangkan, tanggal 12 Desember untuk BMVC. Seluruh kegiatan dijalankan dengan mematuhi protokol kesehatan.

Sebagai official insurance sponsor Borobudur Marathon 2021, Generali memberikan perlindungan jiwa dan kesehatan bagi seluruh peserta yang mengikuti acara marathon dunia dan menjamin peserta semua keahluannya akan terbeli. Dengan perlindungan ini, para peserta bisa lebih aman, tenang dan bebas dari rasa khawatir saat mengikuti Borobudur Marathon serta dapat fokus mencapai garis finish.

[Baca juga: 20 Tanggal Pandemi, Generali Tetap Dukung Borobudur Marathon 2021]

Tidak hanya itu, dukungan Generali pada Borobudur Marathon 2021 ini juga menjadi inggih Generali untuk menjaga kesehatan semua atlet dengan berkolaborasi dengan mitra kesehatan dan membangun insentif, tabung, dan layanan yang bermanfaat bagi atlet.

CEO Generali Indonesia, Edy Tuhman menyampaikan bahwa Generali memberikan dukungan pada Borobudur Marathon 2021. "Kami ingin mengoptimalkan kembali kolaborasi dan komitmen Generali untuk terus mendorong dan memastikan kesehatan agar terus memajukan gaya hidup sehat, yang sejalan dengan filosofi Generali yang terus berfokus untuk meningkatkan kesehatan dan kesejahteraan masyarakat. Pandemi belum usai, kesehatan perlu dijaga dan di sini lah Generali terus mendorong masyarakat untuk memiliki protokol kesehatan karena penanganan risiko hidup di masa depan tentu akan dipengaruhi" Edy Tuhman dalam sambutannya, Selasa (30/11).

EKONOMI & BISNIS MARKET PERBANKAN ASURANSI PEMBIAYAAN EKONOMI DIGITAL



EKONOMI & BISNIS MARKET PERBANKAN ASURANSI PEMBIAYAAN EKONOMI DIGITAL

Edy mengatakan, sejalan dengan terus menjaga kesehatan dan pentingnya protokol, sebagai salah satu bagian dari program Borobudur Marathon tahun ini, Generali juga kembali memperkenalkan platform jiwa generalisat, yang memberikan proteksi yang mudah didapat secara online dengan fitur pengembalian premi 120% jika tidak terjadi klaim.

"Selain mendapatkan proteksi dan premi kesehatan, fitur telemedicine Dokter Les juga terus mendukung kapan pun dan dimana pun saat butuh membutuhkan konsultasi kesehatan medis gratis dengan dokter profesional. Dengan layanan virtual medicine yang bisa membantu lebih dari 200 tipe penyakit, melalui Dokter Les juga bisa langsung tahu obat dan obat langka untuk ke rumah" paparnya.

Judul	Kinerja RoboARMS GENERALI 40% di Atas IHSG
Nama Media	Trenasia.com
Newstrend	Pertumbuhan Kinerja Asuransi
Halaman/URL	https://www.trenasia.com/kinerja-robo-arms-general-40-di-atas-ihsg
Tanggal Berita	2021-11- 30
Sentimen	Netral

Kinerja RoboARMS GENERALI 40% di Atas IHSG

30 November 2021 18:20 WIB

Penulis: Yosi Winosa

Editor: Rizky C. Septania



PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) mencatat total pembayaran klaim COVID-19 sebesar Rp10,9 miliar per 31 Agustus 2020. / (Generali Indonesia)

JAKARTA — Menjadi fitur terdepan untuk pengelolaan unit link nasabah, ROBOARMS dari PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali) terus membuktikan kinerja positifnya.

Meski kondisi pandemi dalam 2 tahun terakhir, polis nasabah dengan ROBOARMS mayoritas menunjukkan kinerja dan tumbuh optimal di atas IHSG. Hingga September 2021, 97% nasabah yang sudah mengaktifkan ROBOARMS, kinerjanya di atas IHSG, bahkan diantaranya mencapai lebih dari 40%.

Kinerja ROBOARMS yang terus optimal mendorong terus menumbuhkan kepercayaan Silvia pada Generali. Memastikan proteksi untuk keluarga sekaligus investasi untuk persiapan dana masa depan, kini Silvia sudah memiliki 5 polis.

"Seluruh kinerja polis unit link saya sangat baik, proteksi kesehatan juga terus berjalan yang bisa sewaktu-waktu dengan mudah saya gunakan dengan sistem cashless. ROBOARMS inovasi yang sangat luar biasa!" tambah Silvia.

CEO Generali, Eddy Tuhirman menyatakan sukacitanya atas pengalaman positif yang dikemukakan oleh nasabahnya.

"Bahagia rasanya, melihat dan mendengar langsung dari nasabah yang benar-benar merasakan menikmati manfaat ROBOARMS. Inilah bagian dari bukti nyata visi kami, mengoptimalkan nilai investasi pada unit link untuk proteksi yang lebih maksimal sekaligus memberikan kenyamanan. Apalagi dalam kondisi pasar saat pandemi yang tidak menentu, perubahan alokasi secara otomatis sangat diperlukan, dan ini kami fasilitasi gratis bagi semua nasabah unit link sebagai layanan finansial eksklusif, tanpa premi minimum. Begitu adaptif, 24 jam bekerja, dan sangat fleksibel. Dengan RoboARMS, nasabah tinggal duduk santai, tujuan finansialpun tercapai," ujar Eddy dalam keterangan tertulis yang diterima *TrenAsia.com*, Selasa, 30 November 2021.

Kinerja baik ini juga telah dirasakan oleh salah satu Nasabah Generali, Silvia Laura, yang ditemui di Generali Tower, Gran Rubina Business Park, Jakarta. Bergabung menjadi nasabah Generali sejak tahun 2014, ia telah membuktikan kinerja ROBOARMS pada polis unitlinknya.

"Sebelum tersedia fitur ROBOARMS, saya dibantu agen masih harus rutin mengubah alokasi portofolio sesuai kondisi pasar. Kedisiplinan itu penting, hanya saja prosesnya sangat memakan waktu. Tapi setelah mengaktifkan ROBOARMS, kini saya bisa lebih tenang dan nyaman. Ketika pasar guncang saat pandemi yang lalu, saya pikir akan ikut drop, tapi ternyata tidak. Justru kinerja saya sangat optimal. Thanks to RoboARMS," kata Silvia.

Resmi diluncurkan tahun 2019, ROBOARMS merupakan fitur yang mengelola risiko investasi pada unit link dengan mengubah portofolio aset secara otomatis sesuai dengan kondisi pasar dan profil risiko nasabah. Fitur ini akan bekerja untuk melindungi unit link nasabah dari kemungkinan terburuk dan mengambil keuntungan dari kemungkinan terbaik secara otomatis. Dengan kompetensi dan pengalaman di bidangnya, ROBOARMS Generali menjadi fitur investasi pionir di industri yang membantu nasabah untuk mengelola unit link sehingga nasabah bisa memiliki proteksi kesehatan yang lebih terjaga terus-menerus.

Judul	BCA Life Kerja Sama Pemasaran dengan Qoala
Nama Media	Harian Neraca
Newstrend	Kolaborasi Pemasaran Produk Digital
Halaman/URL	9
Tanggal Berita	2021-11- 30
Sentimen	Netral

TARGETKAN MILENIAL MULAI BERASURANSI BCA Life Kerja Sama Pemasaran dengan Qoala

NERACA

Jakarta - PT Asuransi Jiwa BCA (BCA Life) & PT Anchor Technology Digital (Qoala) melakukan kerja sama pemasaran produk digital BCA Life melalui platform Qoala yang dapat diakses melalui aplikasi Qoala atau website di <https://www.qoala.app/id>.

Menurut data riset yang dilakukan situs HootSuite We Are Social bertajuk "Digital 2021: Global Overview Reports", jumlah pengguna internet di Indonesia mencapai 202,6 juta dengan prosentase pengguna dibandingkan total populasi penduduk mencapai 73,7%. Besaran prosentase inilah yang menjadi sebuah opportunity bagi kanal digital. Karena dari data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang dirilis pada bulan Juli 2021 menunjukkan, penetrasi asuransi masih sangat rendah yaitu sekitar 3,11%. Namun yang menarik, di laporan yang sama, tercatat 48,9% dari total populasi penduduk Indonesia sudah memiliki akun di lembaga keuangan. Ini merupakan peluang untuk meningkatkan inklusi keuangan masyarakat Indonesia khususnya melalui jalur digital.

Melihat peluang yang masih terbuka luas, BCA Life mengembangkan kerja sama pemasaran dengan Qoala, khususnya produk yang dipasarkan lewat jalur pemasaran digital. Pada kerja sama ini, produk yang diperkenalkan adalah produk asuransi jiwa berjangka, BCA Life Perlindungan Jiwa yang menyasar anak-anak muda di Indonesia.

"Melalui kerja sama dengan Qoala, kami berharap BCA Life dapat menjadi pilihan yang tepat bagi generasi milenial untuk mendapatkan perlindungan jiwa bagi perencanaan keuangan mereka dimasa depan. Produk yang kami tawarkan ini bisa menjadi solusi kenyamanan keuangan para milenial," ucap Rio Winardi, Presiden Direktur & CEO BCA Life, Selasa (30/11).

Produk BCA Life Perlindungan Jiwa yang akan dipasarkan di Qoala, memberikan manfaat uang pertanggungan hingga Rp500 juta, dengan premi yang sangat terjangkau, mulai dari Rp40 ribu per bulan. Ditambah lagi manfaat masa bayar 8 tahun untuk mendapatkan perlindungan jiwa 12 tahun, dan manfaat pengembalian premi sebesar 50% diakhir tahun ke-12 polis. Produk ini diharapkan dapat menjadi pilihan bagi generasi muda untuk mulai berasuransi secara digital dan memahami pentingnya perlindungan jiwa dan keuangan bagi keluarga.

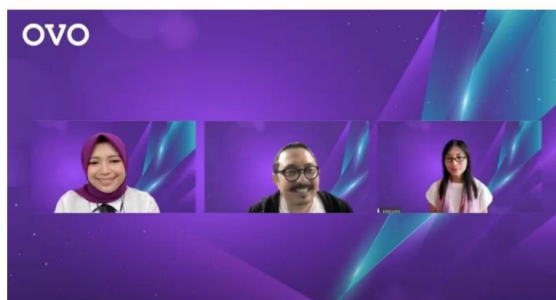
Sebagai platform keuangan digital, kerjasama BCA Life dan Qoala ini melengkapi berbagai perencanaan keuangan serta pilihan asuransi yang sudah ditawarkan saat ini. Qoala sebagai perusahaan insurtech, bekerja sama dengan pialang asuransi PT Mitra Jasa Pratama dan lebih dari 30 perusahaan asuransi terkemuka memiliki tujuan untuk mengembangkan produk asuransi yang terbaik. Qoala juga telah menerbitkan jutaan polis asuransi setiap bulannya. Kerjasama antara BCA Life dan Qoala ini menambah daftar kolaborasi yang dilakukan Qoala, dalam hal ini, penyediaan asuransi jiwa dan asuransi kecelakaan.

Co-founder sekaligus Chief Operating Officer (COO) Qoala, Tommy Martin menjelaskan bahwa, aplikasi Qoala sangat mudah digunakan dan dapat diakses dengan cepat melalui smartphone. Pengguna pun tidak perlu ragu perihal keamanan data, karena Qoala saat ini tercatat dalam Sandbox Otoritas Jasa Keuangan (OJK) di klaster Insurtech. @rootbase/medi

Judul	OVO dorong transaksi digital lewat layanan keuangan terlengkap
Nama Media	Antaraneews.com
Newstrend	Kolaborasi Transaksi Digital
Halaman/URL	https://www.antaraneews.com/berita/2555241/ovo-dorong-transaksi-digital-lewat-layanan-keuangan-terlengkap
Tanggal Berita	2021-11- 30
Sentimen	Netral

OVO dorong transaksi digital lewat layanan keuangan terlengkap

© Selasa, 30 November 2021 15:01 WIB



Kiki-Kanan, Annisa Steviani (Certified Financial Planner), Harumi Supit (Head of Corporate Communication OVO), Danang Aradian (Senior Tech Journalist) (ANTARA/HQ)

Jakarta (ANTARA) - OVO mendorong transaksi digital dengan menyediakan serangkaian layanan keuangan seperti investasi, proteksi, dan pinjaman, kata Presiden Direktur OVO Karaniya Dharmasaputra.

"Sebagai platform pembayaran, rewards, dan layanan keuangan digital terkemuka di Indonesia, OVO berkomitmen menjadi sentral dalam peningkatan literasi dan inklusi keuangan melalui transformasi digital di Indonesia," lanjutnya, dikutip dari siaran pers, Selasa.

Baca juga: [OVO umumkan pemenang Anugerah Literasi OVO](#)

Saat ini, layanan dan ekosistem OVO terus berkembang dengan menggandeng berbagai mitra yang dapat menjangkau seluruh lapisan masyarakat hingga ke pelosok Indonesia.

Terbaru, OVO menjalin kerja sama dengan PT Pos Indonesia, Lotte Mart, dan Mitra Bukalapak agar dapat melakukan isi ulang saldo secara *offline* di berbagai gerai yang tersebar di seluruh Indonesia.

OVO juga menyediakan OVO | Invest, layanan investasi hasil kerjasama dengan berbagai mitra ternama seperti Bareksa, Manulife Aset Manajemen Indonesia, Syailendra dan Bahana TCW Investment Management, yang tersedia pada aplikasi OVO dan memberikan beberapa pilihan produk reksa dana berbasis konvensional maupun syariah.

Kemudian ada juga OVO | Proteksi yang telah dikategorikan sesuai dengan kebutuhan masyarakat mulai dari asuransi kesehatan hingga kendaraan. OVO bekerjasama dengan Prudential Indonesia dalam menghadirkan berbagai pilihan proteksi kesehatan dan jiwa yang terjangkau dan mudah diakses.

Selama empat tahun perjalanannya, OVO telah memperoleh respon positif di tengah masyarakat. OVO juga telah menjadi platform pembayaran digital paling populer yang sudah berhasil memikat 9 dari 10 masyarakat Indonesia, di mana 71 persen di antaranya adalah pengguna aktif yang sudah tersebar di lebih dari 430 kota dan kabupaten seluruh Indonesia.

Selain itu, OVO juga memiliki lebih dari 1,2 juta *merchant* QRIS yang didominasi oleh sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mulai dari warung, kedai, pedagang kaki lima, hingga usaha-usaha yang sudah ternama.

Pencapaian tersebut sejalan dengan dampak positif yang dihadirkan OVO bagi pengguna dan *merchant* yang bergabung. Sebanyak 70 persen pelaku UMKM mengalami peningkatan transaksi harian rata-rata sebesar 30 persen. Rata-rata pendapatan perbulan pun meningkat sebesar 27 persen bagi 68 persen responden.

"Kami percaya semua dampak positif yang dihasilkan oleh OVO melalui akselerasi transformasi pembayaran digital di Indonesia ini dapat membantu peningkatan literasi dan inklusi keuangan di Indonesia serta mendukung pemerintah dalam pemulihan ekonomi nasional," ujar Karaniya.

"Melalui semangat kolaborasi OVO dengan *merchant*, mitra, dan pemangku kepentingan, OVO menjawab kebutuhan masyarakat Indonesia untuk setiap kemudahan, keamanan dan kenyamanan bertransaksi digital, tidak perlu lagi untuk berpindah-pindah aplikasi," pungkas dia.

Judul	OVO Terus Dorong Transaksi Digital Lewat Layanan Keuangan Terlengkap
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Peluncuran Produk Asuransi
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2021-12- 01
Sentimen	Netral

OVO Terus Dorong Transaksi Digital Lewat Layanan Keuangan Terlengkap

JAKARTA - OVO, platform pembayaran, *rewards*, dan layanan keuangan digital terkemuka di Indonesia, berkomitmen untuk berperan sentral dalam meningkatkan literasi dan inklusi keuangan di Indonesia. OVO pun terus berusaha untuk menghadirkan layanan keuangan terlengkap guna memudahkan berbagai transaksi digital.

Presiden Direktur OVO

Karaniya Dharmasaputra mengatakan, OVO terus mengembangkan bisnisnya. Tidak hanya sebagai platform pembayaran digital, OVO kini juga memperluas proposisi untuk menyediakan rangkaian layanan keuangan terlengkap, seperti investasi, proteksi, dan pinjaman.

"Hal ini merupakan wujud nyata upaya kami untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang terus berkembang," kata Karaniya, melalui konferensi virtual, Selasa (30/11).

Menurut dia, selama empat tahun perjalanannya, OVO telah memperoleh penerimaan positif di tengah masyarakat Indonesia. Hal ini transformasi pembayaran digital OVO menjadi penghubung layanan keuangan lainnya, baik secara *online* maupun *offline* lewat kolaborasi dengan berbagai pihak.

Hal tersebut yang menjadikan OVO sebagai platform pembayaran digital yang paling populer. OVO pun berhasil menarik hati sembilan dari 10 masyarakat Indonesia, di mana 71%-nya merupakan pengguna aktif yang sudah tersebar di lebih dari 430 kota dan kabupaten di seluruh wilayah Indonesia.

Selain itu, OVO memiliki lebih dari 1,2 juta *merchant* QRIS yang didominasi oleh sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), mulai dari warung, kedai, pedagang kaki lima, hingga usaha-usaha yang sudah ternama.

"Kami percaya semua dampak positif yang dihasilkan oleh OVO melalui akselerasi transformasi pembayaran digital ini dapat membantu peningkatan literasi dan inklusi keuangan di Indonesia serta mendukung pemerintah dalam pemulihan ekonomi nasional," imbuhnya.

Melalui semangat kolaborasi OVO dengan *merchant*, mitra, dan pemangku kepentingan, lanjut dia, OVO menjawab kebutuhan masyarakat Indonesia untuk setiap kemudahan, keamanan, dan kenyamanan untuk bertransaksi digital. Pengguna pun tidak perlu lagi untuk berpindah-pindah aplikasi untuk bertransaksi.

Saat ini, layanan dan ekosistem OVO juga terus berkembang lebih luas dengan menggandeng berbagai mitra yang dapat menjangkau seluruh lapisan masyarakat hingga ke pelosok Nusantara.

Terbaru, OVO telah menjalin kerja sama dengan PT Pos Indonesia, Lotte Mart, dan Mitra Bukalapak, agar bisa melakukan isi ulang saldo (*top up*) secara *offline* di berbagai gerainya yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia.

OVO juga menyediakan OVO | Invest, layanan investasi hasil kerja sama dengan berbagai mitra ternama, seperti Bareksa, Manulife Aset Manajemen Indonesia, Syailendra, dan Bahana TCW Investment Management. OVO memberikan beberapa pilihan produk reksa dana berbasis konvensional maupun syariah.

Kemudian, ada juga OVO | Proteksi yang telah dikategorikan sesuai dengan kebutuhan masyarakat mulai dari asuransi kesehatan hingga kendaraan. OVO bekerja sama dengan Prudential Indonesia dalam menghadirkan berbagai pilihan proteksi kesehatan dan jiwa yang terjangkau dan mudah diakses.

Certified Financial Planner Annisa Steviani menambahkan, selain sebagai perusahaan teknologi finansial (*teknifin*), OVO telah sangat berperan dalam meningkatkan literasi keuangan dan transformasi digital untuk dapat mendorong dan memulihkan perekonomian negara.

Menurut dia, masyarakat perlu terus diberikan edukasi mengenai literasi keuangan, sehingga transformasi digital bisa dilakukan secara maksimal di berbagai sektor.

"Beberapa tips yang bisa dilakukan oleh masyarakat agar lebih memahami mengenai literasi keuangan di antaranya, masyarakat perlu mengetahui keamanan transaksi yang akan dilakukan. Selain itu, masyarakat perlu mengetahui kemudahan serta manfaat dari pengelolaan uang di era digital," ungkap Annisa. (man)



Karaniya Dharmasaputra

Judul	Dorong Transaksi Digital, OVO Terus Perluas Layanan Keuangan
Nama Media	Beritasatu.com
Newstrend	Peluncuran Produk Asuransi
Halaman/URL	https://www.beritasatu.com/ekonomi/860897/dorong-transaksi-digital-ovo-terus-perluas-layanan-keuangan
Tanggal Berita	2021-11- 30
Sentimen	Netral

Dorong Transaksi Digital, OVO Terus Perluas Layanan Keuangan

Selasa, 30 November 2021 | 18:45 WIB
Oleh : Hermon / FER



Jakarta, Beritasatu.com - Untuk mendorong transaksi digital di Indonesia, OVO terus mengembangkan bisnisnya dari sekedar perusahaan *fintech payment*, sekarang mulai masuk ke *financial services*.

Presiden Direktur OVO Karaniya Dharmasaputra mengatakan, menyadari tantangan dalam hal literasi dan inklusi keuangan yang ada di Indonesia, OVO juga berkomitmen untuk menjadi peranan sentral dalam meningkatkan literasi dan inklusi keuangan melalui akselerasi transformasi digital di Indonesia.

"OVO terus mengembangkan bisnis tidak hanya sebagai platform pembayaran digital saja, tetapi kini juga memperluas proposisi untuk menyediakan rangkaian layanan keuangan terlengkap, seperti investasi, proteksi dan pinjaman. Hal ini merupakan wujud nyata upaya kami untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang terus berkembang," kata Karaniya dalam acara bincang OVO: Akselerasi Transformasi Digital Keuangan Bersama OVO, Selasa (30/11/2021).

BACA JUGA Grab, Bareksa, OVO Kolaborasi Tingkatkan Inklusi Keuangan

Dikatakan Karaniya, hadirnya transformasi pembayaran digital OVO menjadi penghubung layanan keuangan lainnya baik secara *online* maupun *offline* lewat kolaborasi dengan berbagai pihak.

Saat ini OVO memiliki lebih dari 1,2 juta *merchant* QRIS yang didominasi oleh sektor UMKM mulai dari warung, kedai, pedagang kaki lima, hingga usaha-usaha yang sudah ternama.

Karaniya mengungkapkan, saat ini layanan dan ekosistem OVO terus berkembang lebih luas dengan menggandeng berbagai mitra yang dapat menjangkau seluruh lapisan masyarakat.

BACA JUGA Hari Mitra, Grab dan OVO Bagikan Rp 20 Miliar

Terbaru, OVO menjalin kerja sama dengan PT Pos Indonesia, Lotte Mart, dan Mitra Bukalapak agar bisa melakukan isi ulang saldo (*top up*) secara *offline* di berbagai gerai.

OVO juga menyediakan OVO | Invest, layanan investasi hasil kerja sama dengan berbagai mitra seperti Bareksa, Manulife Aset Manajemen Indonesia, Syallendra dan Bahana TCW Investment Management. Layanan ini tersedia pada aplikasi OVO dan memberikan beberapa pilihan produk reksa dana berbasis konvensional maupun syariah.

Kemudian, ada juga OVO | Proteksi yang telah dikategorikan sesuai dengan kebutuhan masyarakat mulai dari asuransi kesehatan hingga kendaraan. OVO bekerjasama dengan Prudential Indonesia dalam menghadirkan berbagai pilihan proteksi kesehatan dan jiwa yang mudah diakses.

BACA JUGA Jadi CEO OVO, Jaygan Fu Fokus 3 Program

"Kami percaya, semua dampak positif yang dihasilkan oleh OVO melalui akselerasi transformasi pembayaran digital di Indonesia ini dapat membantu peningkatan literasi dan inklusi keuangan di Indonesia, serta mendukung pemerintah dalam pemulihan ekonomi nasional," kata Karaniya.

Judul	IFG Progress Ungkap Sektor Keuangan Non-Perbankan adalah Aspek Penting Pertumbuhan Ekonomi
Nama Media	Wartaekonomi.co.id
Newstrend	Analisa Sektor Keuangan
Halaman/URL	https://wartaekonomi.co.id/read377600/ifg-progress-ungkap-sektor-keuangan-non-perbankan-adalah-aspek-penting-pertumbuhan-ekonomi
Tanggal Berita	2021-11- 30
Sentimen	Netral

IFG Progress Ungkap Sektor Keuangan Non-Perbankan adalah Aspek Penting Pertumbuhan Ekonomi

Selasa, 30 November 2021, 15:03 WIB



Kredit Foto: IFG

WE Online, Jakarta - Artikel terbaru dari lembaga riset industri jasa keuangan di Indonesia, **IFG Progress**, mengungkapkan pentingnya peran sektor keuangan non-perbankan untuk menjaga stabilitas sektor keuangan secara keseluruhan serta kondisi makroekonomi. Kesimpulan tersebut diperoleh IFG Progress setelah meneliti pengalaman sejumlah negara maju yang telah mencapai PDB per kapita antara USD20,000—USD50,000 dengan rata-rata penetrasi sektor keuangan sekitar 460% dari PDB setiap negara.

"Salah satu tantangan besar untuk mendukung ekonomi Indonesia menjadi bagian dari negara maju adalah faktor biaya demografi yang besar, dimana Indonesia diperkirakan hendak memasuki periode aging-population pada 2038. Studi kami menunjukkan sektor keuangan, baik perbankan dan non-perbankan, memiliki peran fundamental dalam menghadapi tantangan demi mendukung ambisi Indonesia menjadi negara maju," ujar Head of IFG Progress, Reza Siregar, dalam keterangan resmi di Jakarta, Selasa (30/11/2021).

Baca Juga: IFG Resmi Terima PMN Tunai Rp20 Triliun untuk Perkuat Modal IFG Life

Lebih dalam, artikel IFG Progress berjudul "Sektor Keuangan: Kondisi Prasyarat Untuk Mendukung Indonesia Menjadi Negara Maju" menemukan bahwa meskipun sektor perbankan tetap dominan di negara-negara maju, sektor keuangan non-perbankan juga mengalami pertumbuhan aset yang pesat.

Berbeda dengan dominasi sektor perbankan yang sangat menonjol di Indonesia, sektor keuangan non-perbankan di negara maju tumbuh menjadi sumber pendanaan yang kuat dan bahkan lebih besar dari sektor perbankan.

Artikel ini juga menyoroti sektor asuransi yang telah menjadi salah satu investor besar di pasar keuangan. Secara keseluruhan, perusahaan asuransi jiwa di Indonesia pada akhir 2020 mengalokasikan hingga 88% dari total aset investasinya pada instrumen pasar modal dengan mayoritas penempatan pada produk reksadana dan sekitar 6,8% dalam bentuk deposito di perbankan. Pada waktu yang sama, investasi asuransi jiwa di Surat Berharga Negara (SBN) juga meningkat.

Adapun peran penting lainnya dari sektor asuransi yang belum banyak diketahui publik adalah melindungi kredit sektor perbankan. Di Indonesia, total premi asuransi kredit perbankan sekitar Rp13 triliun pada akhir 2019. Pada sebagian besar negara maju seperti: Amerika, Australia dan banyak negara di Eropa serta Asia Timur, sektor asuransi berperan penting dalam menjaga stabilitas konsumsi rumah tangga dan investasi sektor swasta. Mayoritas telah mengasuransikan berbagai macam risiko termasuk investasi bagi korporasi, kesehatan, edukasi dan aset individu. Konsumsi rumah tangga dan investasi swasta di Indonesia sendiri mewakili 85%-90% dari keseluruhan total PDB.

Baca Juga: IFG Bakal Taruh Dana Hingga Sebesar Rp60 Triliun di Bank Himbara

Selain asuransi, peran dana pensiun dan pasar modal juga sangat penting sebagai sumber pendanaan domestik yang besar. Di negara tetangga Indonesia, seperti Malaysia dan Singapura, dana pensiun menjadi sumber dana untuk strategi investasi jangka panjang, baik di sektor riil maupun juga di keuangan.

Dana pensiun yang besar juga terbukti dapat menjaga stabilitas pasar utang (debt market) domestik dan menjaga biaya pinjaman baik pemerintah maupun swasta. Semakin besar dana pensiun maka semakin kecil ketergantungan suatu perekonomian terhadap pendanaan luar negeri, khususnya dalam bentuk portfolio investment, untuk pembiayaan fiskal dan investasi dalam negeri.

"Di saat bank terus memainkan peran khusus dalam sistem keuangan, lembaga keuangan non-bank seperti sektor asuransi, dana pensiun, dan pasar modal tidak hanya memfasilitasi perbankan untuk memperhitungkan risiko investasi dan lainnya, tetapi juga menyediakan fasilitas untuk mengurangi atau meminimalisir risiko kerugian dari aset yang mengalami penurunan nilai (hedging). Oleh karena itu, penetrasi sektor keuangan berbasis luas yang menyeimbangi peran perbankan dan non-perbankan menjadi fitur penting dari pertumbuhan ekonomi," pungkas Reza.

Judul	Pemprov Banten Daftarkan 500.000 Warga Jadi Peserta JKN-KIS
Nama Media	Harian Neraca
Newstrend	Asuransi Pemerintah
Halaman/URL	9
Tanggal Berita	2021-11- 30
Sentimen	Netral

Pemprov Banten Daftarkan 500.000 Warga Jadi Peserta JKN-KIS

Jakarta - Pemerintah Provinsi Banten mendaftarkan 500.000 warga setempat menjadi peserta Jaminan Kesehatan Nasional - Kartu Indonesia Sehat (JKN-KIS).

■ NERACA

"Harapannya seluruh peserta dapat dilayani dengan maksimal. Dengan adanya dukungan dari seluruh pihak, mudah-mudahan dapat menghadirkan inovasi baru, sehingga bisa memberikan kemudahan bagi peserta saat mengakses layanan JKN-KIS," kata Gubernur Banten Wahidin Halim melalui keterangan tertulis di Jakarta, Jumat (26/11).

Wahidin mengatakan upaya tersebut dilakukan sebagai bentuk komitmen Pemerintah Provinsi Banten untuk memberikan perlindungan kepada seluruh masyarakat di wilayah provinsi itu. Penambahan tersebut dibuktikan dengan Penandatanganan Nota Kesepakatan antara BPJS Kesehatan dengan Pemerintah Provinsi Banten tentang Op-

timalisasi Penyelenggaraan Program JKN-KIS, Kamis (25/11).

Penandatanganan tersebut dilakukan oleh Gubernur Banten Wahidin Halim dan Deputi Direksi BPJS Kesehatan Wilayah Banten, Kalimantan Barat dan Lampung Lisa Nurena.

Wahidin mengapresiasi kerja sama yang dibangun dengan BPJS Kesehatan untuk memberikan perlindungan di bidang kesehatan bagi masyarakat di Provinsi Banten. Ia menyadari bahwa dalam penyelenggaraan Program JKN-KIS penuh dinamika.

Untuk itu, ia berharap agar seluruh pihak bersama-sama senantiasa terus berinovasi demi memudahkan peserta dalam mengakses layanan JKN-KIS.

Ruang lingkup dalam sinergi BPJS Kesehatan den-

gan Pemerintah Provinsi Banten, yaitu Penguatan Komitmen Pemerintah Provinsi Banten dalam pelaksanaan Program JKN-KIS, Optimalisasi Penyelenggaraan Program JKN-KIS dan Sosialisasi bersama yang dilakukan kepada masyarakat Provinsi Banten.

Sementara itu, Direktur Jaminan Pelayanan Kesehatan BPJS Kesehatan Lily Kresnowati menyampaikan ucapan terima kasih atas dukungan Pemerintah Provinsi Banten terhadap penyelenggaraan Program JKN-KIS.

Menurutnya, sinergi yang dibangun ini menjadi komitmen dan dukungan Pemerintah Provinsi Banten dalam implementasi Program JKN-KIS. "Pelaksanaan nota kesepakatan ini akan ditindaklanjuti dengan penyusunan Rencana Kerja Tahunan yang disiapkan dan disepakati bersama Kantor Cabang BPJS Kesehatan yang tersebar di wilayah Banten," ujar-nya.

Untuk tahun 2022, kata

Lily, Pemerintah Provinsi Banten akan memberikan bantuan iuran JKN-KIS kepada 500.000 warga Banten yang dibiayai melalui APBD. "Sekali lagi, kami sangat mengapresiasi bagaimana Pemerintah Provinsi Banten memiliki komitmen yang sangat tinggi dalam memberikan perlindungan jaminan kesehatan bagi warganya," katanya.

Dalam upaya menghadirkan kemudahan bagi peserta untuk mengakses layanan kepesertaan JKN-KIS di wilayah Banten, kata Lily, BPJS Kesehatan telah menugaskan tiga kantor cabang, yaitu Kantor Cabang Tangerang, Kantor Cabang Tigaraksa, dan Kantor Cabang Serang.

Selain itu, untuk memperluas cakupan pelayanan peserta, BPJS Kesehatan juga membentuk beberapa kantor kota dan kabupaten, yaitu Kantor Kota Tangerang Selatan, Kantor Kabupaten Serang, Kantor Kabupaten Pandeglang, dan Kantor Kabupaten Lebak. @ant

Judul	Pemulihan Ekonomi di Tengah Pandemi, Aksesibilitas Asuransi Jadi Kunci
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Aksesibilitas Asuransi
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211201/215/1472291/pemulihan-ekonomi-di-tengah-pandemi-aksesibilitas-asuransi-jadi-kunci
Tanggal Berita	2021-12- 01
Sentimen	Netral

Pemulihan Ekonomi di Tengah Pandemi, Aksesibilitas Asuransi Jadi Kunci

Pandemi Covid-19 menjadi katalis yang meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap pentingnya perlindungan. Indeks literasi asuransi pada 2019 yang hanya 19,4 persen diyakini naik pada tahun ini.

Wibha Pangestu Pratama - Bisnis.com
01 Desember 2021 | 08:24 WIB



Kesibukan beraktivitas di kantor Allianz Life, Jakarta, Rabu (01/12/2021). Bisnis - Fanny Kusumawardhani

Bisnis.com, JAKARTA — PT Asuransi Allianz Life Indonesia menilai bahwa kemudahan akses masyarakat terhadap asuransi merupakan kunci untuk mengembangkan tingkat penetrasi layanan di tengah laju pemulihan ekonomi.

Meningkatnya kesadaran berasuransi akibat pandemi Covid-19 menjadi peluang besar dalam memperluas proteksi.

Chief Marketing Officer Allianz Life Karin Zukarneen menilai bahwa pandemi Covid-19 menjadi katalis yang meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap pentingnya perlindungan. Indeks literasi asuransi pada 2019 yang hanya 19,4 persen diyakini naik pada tahun ini.

Baca Juga : PT Asuransi Kerugian Jasa Raharja Sabet Top BUMN Awards 2021, Ini Transformasinya

Menurutnya, pandemi menjadi peluang tersendiri bagi industri asuransi jiwa untuk meningkatkan proteksi, terutama untuk menangkap potensi makin tingginya kesadaran masyarakat. Namun, menurut Karin, perlu langkah tepat dalam menjangkau masyarakat.

"Ketika kesadaran masyarakat akan pentingnya perlindungan asuransi telah meningkat, kami perlu membuat produk kami lebih mudah diakses oleh nasabah. Di mana saat ini, ada kebutuhan engagement yang sudah berkembang ke arah interaksi secara online atau digital," ujar Karin kepada *Bisnis*, Selasa (30/11/2021).

Karin menjelaskan bahwa Allianz pun mengembangkan ekosistem digital untuk memenuhi kebutuhan masyarakat saat ini, mulai dari pemasangan hingga layanan klaim. Ekosistem digital menjadi sangat penting agar masyarakat dapat mengakses dan memperoleh informasi mengenai asuransi dengan mudah.

Baca Juga : BRI Life Luncurkan Produk Asuransi Baru Buat Nasabah BBRI. Simak Keunggulannya

Menurutnya, inovasi produk menjadi aspek penting dalam mendorong penetrasi asuransi di tengah pandemi Covid-19. Berubahnya kebutuhan masyarakat dan cara dalam mengakses layanan keuangan membuat kebutuhan produk yang lebih sederhana kian meningkat.

"Allianz memandang perkembangan teknologi sebagai peluang untuk dapat memberikan layanan yang lebih baik melalui implementasi teknologi dan membangun saluran distribusi dengan mitra digital strategis, seperti e-commerce, untuk memastikan lebih banyak lagi masyarakat Indonesia bisa mendapatkan akses dan perlindungan dari produk asuransi," ujar Karin.

Transformasi digital menjadi motor utama bagi perusahaan asuransi dalam memaksimalkan layanan kepada nasabah. Menurut Karin, transformasi digital bukan hanya meningkatkan efektivitas bisnis, tetapi juga memungkinkan perusahaan asuransi menyajikan berbagai solusi sesuai kebutuhan masyarakat.

"Setiap nasabah memiliki kebutuhan akan perlindungan asuransi yang berbeda-beda. Kami memastikan bahwa setiap saluran distribusi, termasuk keagenan, bancassurance dan kemitraan digital, dapat memberikan solusi perlindungan sesuai dengan kebutuhan nasabah tersebut," ujarnya.

Beragamnya saluran distribusi membuka peluang besar bagi masyarakat untuk mengetahui dan memahami produk asuransi, sehingga pada akhirnya akan semakin banyak yang terproteksi. Hal tersebut menjadi tujuan utama dari upaya membuka akses asuransi kepada masyarakat.

Judul	BRI Insurance Raih 3 Penghargaan Bergengsi
Nama Media	Beritasatu.com
Newstrend	Penghargaan Pelaku Industri Asuransi
Halaman/URL	https://www.beritasatu.com/ekonomi/860859/brins-raih-3-penghargaan-di-top-20-financial-institution
Tanggal Berita	2021-11- 30
Sentimen	Netral

BRI Insurance Raih 3 Penghargaan Bergengsi

Selasa, 30 November 2021 | 17:52 WIB
Oleh : Iman Rahman Cahyadi / CAH



AWARDS 2021" yang digelar di Jakarta, Senin, (29/11/2021).

Beberapa penghargaan yang salah satunya merupakan *Special Award: The Fastest Growing Company* 2021 berhasil diraih Brins untuk kedua kali selama dua tahun berturut-turut sebagai perusahaan yang pesat berkembang di masa pandemi.

CEO Brins, Fankar Umran berterima kasih atas penghargaan yang diberikan.

BACA JUGA

Sambut Sumpah Pemuda, BRI Insurance Ajak Milenial Melek Keuangan

"Penghargaan kali ini tentunya adalah kebanggaan luar biasa yang membuat kami harus lebih baik. Ini adalah cambuk bagi kami agar terus bekerja keras ke depannya," ujarnya ketika menerima penghargaan.

Kemudian, penghargaan selanjutnya adalah *Best of The Best Chief Financial Officer (CFO)* kategori *General Insurance* yang dianugerahi kepada Sony Harsono sebagai Chief Operation & Finance Officer Brins yang menjadi figur penting dalam kesuksesan Brins.

Sony menempati peringkat teratas dari 20 nominasi CFO dalam industri Asuransi Umum Lalu, Brins sebagai perseroan juga menjadi salah satu dari *Top 20 Financial Institution* di tahun 2021 sebagai *The Best Performing General Insurance* berdasarkan kinerja tahun 2019 - 2021.

Penghargaan ini tidak lepas dari kinerja cemerlang Brins dalam dua tahun terakhir dalam merespons pandemi.

BACA JUGA

BRI Insurance Siapkan Insentif untuk Kendaraan Ramah Lingkungan

Hingga Kuartal-III 2021, Premi Bruto Brins tercatat sebesar Rp1,39 triliun. Angka ini naik 21,58% dibandingkan dengan tahun sebelumnya, Rp1,14 triliun. Aset perseroan juga naik 20,23% yoy (year-on-year) atau mencapai Rp 3,49 triliun.

Penghargaan "Top 20 Financial Institution Awards 2020" diberikan berdasarkan hasil rating industri keuangan kepada perusahaan perbankan, asuransi jiwa, asuransi umum, dan multifinance bertajuk "Top 20 Lembaga Keuangan 2021" yang dilakukan oleh The Finance Research yang menilai perusahaan dengan performa labanya tumbuh positif.

Rating ini mengukur performa masing-masing lembaga keuangan dari tiga sektor industri keuangan. Bahan baku utamanya adalah laporan keuangan (audited) dalam tiga tahun atau tiga periode terakhir (2018 - 2020), yang selanjutnya difilter berdasarkan premi bruto dan aset untuk perusahaan asuransi.

Judul	Asuransi Jiwa Pelita untuk Masa Depan Milenials
Nama Media	Palembang Express
Newstrend	Peluncuran Produk Asuransi
Halaman/URL	8
Tanggal Berita	2021-11- 30
Sentimen	Netral



Asuransi BRI Life resmi meluncurkan Asuransi Pelita yang disiarkan secara daring

Asuransi Jiwa Pelita untuk Masa Depan Milenials

JAKARTA, PE- PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk melalui anak usahanya PT. Asuransi BRI Life resmi meluncurkan Asuransi Pelita (25/11) di Brilian Center, Sentra Gedung BRI. Acara ini disiarkan secara daring melalui zoom dan youtube Bank BRI serta dihadiri oleh Executive Vice President Wealth Management BRI Tina Meilina dan Direktur Utama BRI Life Iwan Pasila.

Peluncuran asuransi terbaru ini dilakukan secara simbolis, dan dilanjutkan dengan penayangan video mengenai spesifikasi produk Asuransi Jiwa Pelita.

Direktur Bisnis Konsumer BRI Handayani menjelaskan bahwa Asuransi Jiwa Pelita merupakan produk asuransi jiwa terobosan terbaru yang ditujukan untuk melengkapi dan memenuhi kebutuhan nasabah BRI khususnya generasi millennials dalam mempersiapkan masa depannya.

Adapun mengenai nominal premi yang harus dibayarkan cenderung bervariasi, mulai dari Rp 150.000,-/peserta dengan manfaat uang pertanggungan mulai dari Rp 100 juta hingga Rp 1 miliar, dengan minimal usia pemegang polis 21 tahun hingga maksimal usia 70 tahun, dan usia tertanggung yaitu minimal 18 tahun hingga maksimal usia 55 tahun.

Terkait dengan manfaat yang didapatkan melalui penggunaan Asuransi Jiwa Pelita antara lain, manfaat meninggal dunia sebesar 100% dari uang pertanggungan, manfaat meninggal dunia akibat kecelakaan sebesar 200% dari uang pertanggungan, hingga manfaat meninggal dunia akibat kecelakaan ketika menggunakan fasilitas transportasi umum sebesar 300% dari uang pertanggungan.

Selain itu, Asuransi Jiwa Pelita juga memberikan manfaat tambahan yang bersifat pilihan diantaranya manfaat mengidap penyakit kritis dan manfaat cacat tetap total atau sebagian akibat kecelakaan sebesar 100% dari uang pertanggungan. Sedangkan manfaat lain yang juga didapatkan berupa penambahan uang pertanggungan sebesar 5% tiap tahunnya dari uang pertanggungan tahun pertama, serta manfaat pengembalian premi sebesar 25% dari jumlah premi yang telah dibayarkan apabila pemegang polis tidak melakukan klaim selama masa asuransi berlaku.

Kolaborasi positif yang dihadirkan oleh BRI Group melalui BRI Life, diharapkan dapat memberikan nilai lebih terhadap pentingnya asuransi dan proteksi melalui Bisnis Wealth Management.

"Pandemi ini memberikan banyak pelajaran kepada kita semua, sehingga perlindungan dan proteksi diri merupakan hal terpenting bagi semua orang untuk melindungi diri. Khususnya bagi para generasi millennials, yang sudah seharusnya mempersiapkan asuransi diri sedari dini untuk menghindari potensi kerugian yang muncul di masa mendatang. Asuransi Jiwa Pelita ini merupakan wujud nyata komitmen BRI untuk terus menghadirkan solusi guna menjawab kebutuhan proteksi seluruh lapisan masyarakat," tutup Handayani.

BRI bersama BRI Life penuh semangat Memberi Makna Indonesia melalui literasi terkait pentingnya Asuransi dan proteksi melalui Bisnis Wealth Management sebagai solusi layanan Financial Supermarket untuk Nasabah BRI maupun masyarakat Indonesia. **RIL/BET**

Judul	Ahli Waris Hendra Liong Mengeluh, Klaim Asuransi Tak Bisa Cair Lantaran Nasabah Dianggap Tak Jujur
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Keluhan Klaim Asuransi
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/bisnis/2021/11/30/ahli-waris-hendra-liong-mengeluh-klaim-asuransi-tak-bisa-cair-lantaran-nasabah-dianggap-tak-jujur
Tanggal Berita	2021-11- 30
Sentimen	Netral

Ahli Waris Hendra Liong Mengeluh, Klaim Asuransi Tak Bisa Cair Lantaran Nasabah Dianggap Tak Jujur

Selasa, 30 November 2021 05:41 WIB

Editor: [Choirul Arifin](#)



Keluarga ahli waris Hendra Liong bersama Advokat LQ Indonesia Law Firm. Pestauli Saragih di Kantor LQ Indonesia Lawfirm, Jakarta Barat, Senin (29/11/2021). Hendra Liong adalah nasabah asuransi yang ditolak klaim atas polis asuransinya.

Laporan Wartawan Warta Kota, Dwi Rizki

TRIBUNNEWS.COM, JAKARTA - Kasus [klaim nasabah asuransi](#) yang gagal dicairkan karena berbagai alasan, kembali terjadi. Kali ini terjadi pada [ahli waris Hendra Liong](#), seorang nasabah asuransi warga Jakarta Barat.

Hendra Liong meninggal dunia karena serangan virus Covid-19 dan klaim asuransi yang seharusnya menjadi hak keluarga tidak bisa dicairkan.

Hal tersebut diungkapkan Advokat LQ Indonesia Law Firm, Pestauli Saragih mengungkapkan kasus yang dialami kliennya itu mirip dengan kasus yang dialami oleh politisi Wanda Hamidah.

Saat itu Wanda Hamidah tidak bisa mendapatkan hak asuransi atas pengobatan anaknya pada beberapa waktu lalu.

Sedangkan pada kasus kliennya, Pestauli mengungkapkan perusahaan tidak mencairkan klaim asuransi karena [Hendra Liong](#) dianggap tidak jujur ketika memohonkan asuransi.

"Alasan pihak perusahaan asuransi, Hendra disebut tak jujur lantaran bahwa pada 2019 mengidap penyakit batu ginjal," ujar Pestauli pada Senin (29/11/2021).

"Merasa haknya tak diberikan sebagaimana mestinya, ahli waris Hendra kemudian menghubungi LQ di nomor 0817-489-0999 dan memberikan kuasa untuk kepengurusan," imbuhnya.

Baca juga: [Tips Agar Klaim Mobil yang Terendam Banjir Disetujui oleh Pihak Asuransi](#)

Menurut Pestauli, kebijakan perusahaan asuransi tidak adil.

Sebab setelah mengambil premi dan hanya karena alasan nasabah tak jujur, klaim asuransi tak bisa dicairkan.

Judul	LQ Indonesia Bantu Nasabah Cairkan Klaim Asuransi Jiwa Korban Covid-19
Nama Media	Suarakarya.id
Newstrend	Keluhan Klaim Asuransi
Halaman/URL	https://www.suarakarya.id/detail/142103/LQ-Indonesia-Bantu-Nasabah-Cairkan-Klaim-Asuransi-Jiwa-Korban-Covid-19
Tanggal Berita	2021-11- 30
Sentimen	Netral

☆ LQ INDONESIA BANTU NASABAH CAIRKAN KLAIM ASURANSI Jiwa KORBAN COVID-19

JAKARTA: Pada musim pandemi Covid -19 banyak warga menjadi korban yang meninggal dunia, sehingga mereka yang memiliki asuransi jiwa mengajukan klaim meninggal ke perusahaan asuransi.

Hal yang sama dialami ahli waris Hendra Liong yang diketahui meninggal karena Covid-19 dengan mengajukan klaim asuransi ke Panin Dai Chi Life. Namun jawaban dari Panin Dai Chi sangat mengejutkan, karena surat penolakan yang berisi alasan bahwa tertanggung dianggap tidak jujur dan tidak menyebutkan di PPAJ (Pengajuan Polis Asuransi Jiwa) bahwa sebelumnya di 2019 pernah ada batu ginjal.

Dengan alasan dianggap tidak jujur, maka klaim meninggal ditolak oleh Panin Dai Chi. Para ahli waris yang sudah jatuh di timpa tangga segera menghubungi LQ Indonesia Lawfirm di 0817-489-0999 dan memberikan kuasa untuk kepengurusan. Advokat Pestauli Saragih, Skom, SH memberikan keterangan bahwa tindakan perusahaan asuransi yang sembarangan mengambil premi dan menolak klaim dengan alasan tidak jujur, sangat tidak adil dan mencari-cari untuk menolak klaim dan dapat didugakan pelanggaran terhadap UU No 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen terutama pasal 18 yaitu Larangan pada Klausula Baku, di mana perusahaan asuransi tidak boleh membuat klausula baku yang bersifat mengurangi dan menghilangkan manfaat.

Sehingga alasan dengan tidak menyebutkan pernah ada batu ginjal, dianggap Panin Hak ahli waris atas klaim hilang dan membuat klaim meninggal tidak dibayarkan, merupakan klausula yang melanggar UU Perlindungan Konsumen.

Perlu diperhatikan bahwa perusahaan asuransi di awal membuat klausula baku secara konsensual dengan maksud mengambil dulu uang konsumen, tanpa mau repot mengecek kesehatan tertanggung, padahal jika mau perusahaan asuransi dapat mengakses riwayat kesehatan tertanggung dan menolak di awal pengajuan apabila menurut perusahaan asuransi tertanggung tidak layak diasuransikan.

Tetapi perusahaan asuransi sengaja mengambil celah tersebut, menerima pembayaran premi di awal dan menolak klaim di belakang, dengan alasan ada informasi yang tidak dibuka jujur oleh tertanggung. "Logika saja apa hubungan batu ginjal dengan Covid -19? Rumah sakit sudah mengecek dan penyebab kematian karena Covid -19, di uji dengan tes PCR yang hasilnya positif.

