

Kamis, 02 Desember 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	AAJI Dorong Asuransi Jiwa investasi Ke Sektor Infrastruktur
Nama Media	Invesor Daily
Newstrend	Rekomendasi Asuransi Jiwa
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-12-02
Sentimen	Positif

AAJI Dorong Asuransi Jiwa Investasi ke Sektor Infrastruktur

JAKARTA – Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) melalui salah satu rekomendasinya mendorong perusahaan asuransi jiwa memperluas penempatan dana investasi pada sektor-sektor infrastruktur. Per Oktober 2021, industri asuransi jiwa memiliki aset investasi mencapai Rp 503,47 triliun.

Ketua Bidang Aktuaria, Produk dan Risk Management AAJI Fauzi Arfan menyampaikan sejumlah imbauan dan rekomendasi dari asosiasi untuk perusahaan asuransi jiwa menjalankan strategi pada sisa waktu tahun ini dan tahun 2022. Rekomendasi banyak menyangkut adaptasi melalui digitalisasi. Tapi di sisi lain, AAJI pun mendorong penempatan dana industri asuransi selain pasar modal, misalnya pada sektor infrastruktur.

“Maksudnya tidak hanya berfokus pada penempatan dana pada pasar modal di industri keuangan saja, juga mendorong penempatan dana pada saham-saham yang berhubungan

dengan infrastruktur. Jika dimungkinkan memiliki kemampuan untuk asses (menilai), juga pada penempatan (investasi) langsung di *infrastructure industry*,” kata Fauzi kepada *Investor Daily*, Selasa (30/11).

Berdasarkan statistik Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sampai dengan Oktober 2021, perusahaan asuransi jiwa memiliki aset investasi mencapai Rp 503,47 triliun. Nilai itu tumbuh 4,52% secara tahun berjalan (*year to date/ytd*) atau meningkat 11,21% secara tahunan (*year on year/yoy*).

Penempatan investasi di pasar modal seperti reksa dana dan saham mendominasi portofolio dari industri asuransi jiwa, masing-masing sebesar Rp 163,65 triliun dan Rp 145,87 triliun. Kedua instrumen itu mencakup 61,47% dari total investasi dari asuransi jiwa.

Selanjutnya surat berharga negara (SBN) menyusul dengan kontribusi sebesar 19,54% atau senilai Rp 98,41

triliun. Lalu diikuti obligasi korporasi dan deposito berjangka, masing-masing senilai Rp 27,45 triliun (5,45%) dan Rp 26,26 triliun (5,21%). Sedangkan investasi langsung sebesar Rp 11,01 triliun atau mencakup 2,18% dari total investasi asuransi jiwa.

Dengan kinerja positif dari aset investasi tersebut, per Oktober 2021 asuransi jiwa membukukan pertumbuhan total aset sebesar 4,76% (ytd) dan 9,86% (yoy). Total aset industri asuransi jiwa mencapai Rp 570,12 triliun.

Di sisi lain, AAJI juga memberi rekomendasi agar konsisten menjaga kesehatan insan industri asuransi jiwa dengan mengikuti dan menerapkan peraturan pemerintah terkait Covid-19. Termasuk untuk meningkatkan kualitas *human capital* dalam industri asuransi jiwa yang berorientasi kepada pemanfaatan teknologi digital.

Fauzi mengatakan, hal itu menjadi bagian dari upaya adaptasi perusahaan asuransi jiwa. “Mendorong

perusahaan industri asuransi jiwa untuk terus bersikap adaptif dan memanfaatkan teknologi untuk memudahkan konsumen dalam mendapatkan layanan dan menciptakan produk yang tepat untuk nasabah,” kata dia.

Menurut Fauzi, perusahaan asuransi jiwa perlu untuk mengembangkan kolaborasi dan ekosistem industri asuransi jiwa dalam *new economy*, misalnya *fraud prevention*, *payment process*, *claim* dan *customer interaction platforms*. Sederet rekomendasi mengenai digitalisasi itu juga dipercaya sebagai strategi pemulihan.

AAJI juga terus mendorong inklusi dan literasi keuangan dengan melaksanakan edukasi melalui berbagai media digital. lalu terus membaca perubahan konsumen dan pihak-pihak lain dalam ekosistem industri asuransi jiwa, serta membaca perubahan populasi, apalagi Gen Z dan Milenial merupakan jumlah populasi yang tinggi. (pri)

Judul	BERITA FOTO - Premi Industri Asuransi Jiwa
Nama Media	Kontan
Newstrend	Pertumbuhan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-12-02
Sentimen	Positif

Premi Industri Asuransi Jiwa



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Pekerja membersihkan logo perusahaan industri asuransi jiwa di kantor Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Jakarta, Rabu (1/12). Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyampaikan, premi industri asuransi jiwa diproyeksi tumbuh double digit di tahun 2022. Sampai Oktober 2021, asuransi jiwa membukukan pertumbuhan pendapatan premi sebesar 7,89% secara tahunan atau *year on year (yoy)* menjadi sebesar Rp 150,53 triliun.

Judul	Produk Unitlink Masih Jadi Pilihan Utama Membeli Asuransi
Nama Media	Swa.co.id
Newstrend	Peluncuran Produk Asuransi
Halaman/URL	https://swa.co.id/swa/trends/produk-unitlink-masih-jadi-pilihan-utama-membeli-asuransi
Tanggal Berita	2021-12-01
Sentimen	Positif

Produk Unitlink Masih Jadi Pilihan Utama Membeli Asuransi

by **Anastasia AS** - December 1, 2021



Pandemi Covid-19 yang berlangsung sejak tahun 2020, mendorong kesadaran masyarakat untuk memiliki asuransi. Merujuk pada data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), peningkatan pendapatan premi di tahun 2020 hingga saat ini disumbangkan 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. AAJI juga mencatat pendapatan premi dari produk unit-link meningkat sebanyak 17% di semester pertama 2021. Tren tersebut mendorong PT AIA Financial (AIA) dan PT Bank CIMB Niaga Tbk (CIMB Niaga) meluncurkan produk *bancassurance* Fortuna Saver Protection.

Produk terbaru ini merupakan asuransi unit-link berbasis mata uang Dolar Amerika Serikat (US\$) untuk proteksi dan rencana keuangan jangka panjang. "Kami yakin dapat menjangkau masyarakat lebih luas lagi melalui Fortuna Saver Protection yang dirancang khusus untuk melengkapi proteksi dan mendukung perencanaan dana masa depan dengan akumulasi aset," kata Presiden Direktur AIA Sainthan Satyamoorthy dalam siaran persnya di Jakarta (1/12/21).

Melalui peluncuran produk terbaru ini, dia optimis dapat berkontribusi dalam pertumbuhan industri asuransi, mengingat 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," ujarnya menambahkan.

Di sisi lain, Direktur Consumer Banking CIMB Niaga Lani Darmawan berharap produk Fortuna Saver Protection dapat membantu masyarakat dalam menyiapkan rencana keuangan, sehingga siap menghadapi berbagai risiko di masa depan. "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," kata dia berpromosi.

Editor : Eva Martha Rahayu

www.swa.co.id

Judul	AXA Hadirkan Emma di Tengah Pandemi
Nama Media	Jawapos.com
Newstrend	Peluncuran Produk Asuransi
Halaman/URL	https://www.jawapos.com/ekonomi/bisnis/01/12/2021/axa-hadirkan-emma-di-tengah-pandemi/
Tanggal Berita	2021-12-01
Sentimen	Netral

AXA Hadirkan Emma di Tengah Pandemi

BISNIS | Desember 2021, 09:49:16 WIB



GO DIGITAL: Emma menghadirkan pengalaman yang lebih personal layaknya seorang asisten virtual yang peduli dan selalu hadir untuk pemegang polis AXA. (Ratih Paramitha/Jawa Pos)

JawaPos.com – PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri), PT AXA Financial Indonesia (AFI), dan PT Mandiri AXA General Insurance (MAGI) meluncurkan Emma pada Kamis (25/11). Ini merupakan layanan asuransi dan kesehatan digital menyeluruh yang dapat diakses melalui satu pintu.

Emma menghadirkan pengalaman yang lebih personal layaknya seorang asisten virtual yang peduli dan selalu hadir untuk kita. Inovasi ini merupakan bagian dari komitmen AXA Group untuk menjadi pemimpin dalam transformasi digital serta dalam bisnis proteksi dan kesehatan.

Dengan tagline *Teman Sejati* atau *Teknologi Mudah dan Nyaman untuk Sehat juga Terlindungi*, Emma menyediakan kemudahan dalam mengelola polis dan pelayanan kesehatan kepada lebih dari 1 juta nasabah entitas AXA di Indonesia.

Country CEO AXA Indonesia Julien Steimer mengatakan sebagai salah satu perusahaan asuransi terkemuka di dunia, AXA senantiasa beradaptasi dengan tren terbaru untuk menghadirkan cara terbaik dalam melayani nasabah.

"Pandemi ini telah meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya menjaga risiko kesehatan. Pandemi juga menunjukkan pentingnya layanan berbasis digital dalam menjawab tantangan akibat dari dampak penyebaran Covid-19. Emma hadir seiring dengan tren- tren tersebut guna memenuhi kebutuhan nasabah yang selalu berevolusi," ujarnya.

Perkembangan zaman yang serba digital serta terjadinya pandemi Covid-19 telah mendorong perusahaan-perusahaan termasuk perusahaan asuransi untuk mengakselerasi transformasi digital mereka. Layanan digital menjadi sangat signifikan dalam memenuhi kebutuhan nasabah untuk tetap terhubung dengan perusahaan asuransi mereka kapanpun mereka butuhkan.

Hal ini mendasari AXA untuk memiliki portal digital nasabah yaitu Emma yang memberikan kemudahan akses bagi nasabah dalam mengelola polis mereka secara langsung. "Kemudahan yang diberikan oleh Emma diharapkan dapat membantu nasabah kami untuk melindungi hal yang terpenting bagi mereka secara lebih baik," tambah Presiden Direktur AXA Mandiri Financial Services Handojo G Kusuma.

Salah satu fitur utama yang dihadirkan oleh Emma adalah kemudahan dalam mengelola polis, dimana nasabah bisa mendapatkan informasi terkait dengan kepemilikan polis asuransi mereka termasuk didalamnya mengenai informasi premi, status polis dan data pribadi nasabah.

Selain itu, nasabah juga dapat mengakses dokumen, melakukan transaksi finansial dan non-finansial secara mandiri seperti melakukan pembayaran premi, melakukan pengkinian data polis, melihat riwayat pengajuan klaim, dan menghubungi petugas *customer service* melalui fitur *live chat*. Semua fitur-fitur ini dapat diakses melalui Emma, sehingga nasabah dapat memantau secara langsung polis asuransi mereka kapan saja dan di mana saja.

Emma juga menghadirkan beragam layanan kesehatan dan wellness program di mana nasabah dapat menghubungi dan melakukan layanan telekonsultasi dengan dokter terpercaya. Nasabah dapat melakukan konsultasi terkait segala keluhan kesehatan dengan dokter umum, spesialis atau psikolog secara aman dan nyaman di rumah masing-masing.

Selain itu, Emma juga menghadirkan direktori rumah sakit, dan layanan VIP. Nasabah juga dapat membaca artikel-artikel kesehatan dan mengikuti kelas-kelas virtual guna memperkaya wawasan mengenai berbagai isu-isu kesehatan serta akses ke berbagai merchant jasa kesehatan. Dengan layanan dan fitur-fitur yang beragam ini, nasabah akan selalu siap dalam menghadapi risiko kesehatan kedepannya.

Judul	AXA Hadirkan Emma di Tengah Pandemi
Nama Media	Radar Sulbar
Newstrend	Peluncuran Produk Asuransi
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-12-02
Sentimen	Netral



GO DIGITAL. Emma menghadirkan pengalaman yang lebih personal layaknya seorang asisten virtual yang peduli dan selalu hadir untuk pemegang polis AXA.

RATIH PARAMITHA/JAWA POS

AXA Hadirkan Emma di Tengah Pandemi

JAKARTA, RADAR SULBAR – PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri), PT AXA Financial Indonesia (AFI), dan PT Mandiri AXA General Insurance (MAGI) meluncurkan Emma pada Kamis 25 November. Ini merupakan layanan asuransi dan kesehatan digital menyeluruh yang dapat diakses melalui satu pintu.

Emma menghadirkan pengalaman yang lebih personal layaknya seorang asisten virtual yang peduli dan selalu hadir untuk kita. Inovasi ini merupakan bagian dari komitmen AXA Group untuk menjadi pemimpin dalam transformasi digital serta dalam bisnis proteksi dan kesehatan.

Dengan tagline Teman Sejati atau Teknologi Mudah dan Nyaman untuk Sehat juga Terlindungi, Emma menyediakan kemudahan dalam mengelola polis dan pelayanan kesehatan kepada lebih dari 1 juta nasabah entitas AXA di Indonesia.

Country CEO AXA Indonesia Julien Steimer mengatakan sebagai salah satu perusahaan asuransi terkemuka di dunia, AXA senantiasa beradaptasi dengan tren-tren terbaru untuk menghadirkan cara terbaik dalam melayani nasabah.

"Pandemi ini telah meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya menjaga risiko kesehatan. Pandemi juga menunjukkan penting-

nya layanan berbasis digital dalam menjawab tantangan akibat dari dampak penyebaran Covid-19. Emma hadir seiring dengan tren-tren tersebut guna memenuhi kebutuhan nasabah yang selalu berevolusi," ujarnya.

Perkembangan zaman yang serba digital serta terjadinya pandemi Covid-19 telah mendorong perusahaan-perusahaan termasuk perusahaan asuransi untuk mengakselerasi transformasi digital mereka. Layanan digital menjadi sangat signifikan dalam memenuhi kebutuhan nasabah untuk tetap terhubung dengan perusahaan asuransi mereka kapanpun mereka

butuhkan.

Hal ini mendasari AXA untuk memiliki portal digital nasabah yaitu Emma yang memberikan kemudahan akses bagi nasabah dalam mengelola polis mereka secara langsung.

"Kemudahan yang diberikan oleh Emma diharapkan dapat membantu nasabah kami untuk melindungi hal yang terpenting bagi mereka secara lebih baik," tambah Presiden Direktur AXA Mandiri Financial Services Handoyo G Kusuma.

Salah satu fitur utama yang dihadirkan oleh Emma adalah kemudahan dalam mengelola polis, dimana nasabah bisa mendapatkan informasi ter-

kait dengan kepemilikan polis asuransi mereka termasuk didalamnya mengenai informasi premi, status polis dan data pribadi nasabah.

Selain itu, nasabah juga dapat mengakses dokumen, melakukan transaksi finansial dan non-finansial secara mandiri seperti melakukan pembayaran premi, melakukan pengkinian data polis, melihat riwayat pengajuan klaim, dan menghubungi petugas customer service melalui fitur live chat. Semua fitur-fitur ini dapat diakses melalui Emma, sehingga nasabah dapat memantau secara langsung polis asuransi mereka kapan saja dan di mana saja. (Jpg)

Judul	Kuartal III-2021, Astra Life Bukukan Pertumbuhan Premi 58 Persen
Nama Media	Sumeks.co
Newstrend	Pertumbuhan Kinerja Positif
Halaman/URL	https://sumeks.co/kuartal-iii-2021-astra-life-bukukan-pertumbuhan-premi-58-persen/
Tanggal Berita	2021-12-01
Sentimen	Netral

1 Desember 2021 16:25

Kuartal III-2021, Astra Life Bukukan Pertumbuhan Premi 58 Persen

Admin - Advertorial -

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



JAKARTA – PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) melanjutkan pertumbuhan positif di kuartal III tahun 2021, sejalan dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya memiliki proteksi serta kondisi perekonomian Indonesia yang mulai pulih pasca vaksinasi COVID-19 secara nasional.

"Pencapaian positif Astra Life di kuartal III tahun 2021 terlihat dari pertumbuhan Gross Written Premium/GWP sebesar 58 persen dibandingkan kuartal yang sama di tahun 2020 yaitu Rp4 triliun dengan total tertanggung mencapai 3,4 juta per September 2021. Secara total aset juga bertumbuh 22 persen mencapai Rp6,9 triliun. Hal ini adalah berkat upaya kami dalam memperkuat pondasi perusahaan serta inovasi-inovasi digital yang kami yakini menjadi kunci keberhasilan dalam menghadapi berbagai tantangan dan persaingan," ujar Presiden Direktur Astra Life, Windawati Tjahjedi di Jakarta, Rabu (24/11/2021).

Windawati juga melaporkan, hingga bulan September 2021, Astra Life telah membayarkan klaim sebesar total Rp517 miliar (tidak termasuk manfaat penutupan polis).

"Angka ini tentu juga terdampak dari peningkatan jumlah kasus COVID-19 yang tinggi di pertengahan tahun ini, dimana untuk klaim terkait COVID-19 hingga 30 September 2021 mencapai lebih dari Rp133 miliar, pastinya kami terus berupaya memberikan yang terbaik sebagai bentuk tanggung jawab dan komitmen Astra Life untuk selalu hadir memberikan perlindungan bagi nasabah" ujar Windawati.

Komitmen Astra Life di tengah perjalanannya dalam memberikan pelayanan terbaik juga ditunjukkan dengan diraihnya beberapa penghargaan, diantaranya Contact Center Service Excellence Award (CCSEA) 5 tahun berturut-turut untuk tahun 2017 hingga 2021 dengan predikat exceptional kategori Asuransi Jiwa dan Kesehatan dari Care – Center for Customer Satisfaction and Loyalty (Care-CCSL) serta berbagai penghargaan lainnya yang menjadi motivasi Astra Life untuk terus memberikan perlindungan terbaik bagi masyarakat Indonesia.

Astra Life terus menghadirkan inovasi layanan proteksi yang mudah dan cepat melalui digitalisasi untuk berbagai kalangan masyarakat, dimana saat ini proteksi menjadi kebutuhan dasar bagi masyarakat agar dapat menjalani hidup dengan tenang, mencintai hidup, dan fokus meraih cita-citanya. Layanan Digital Astra Life untuk kemudahan Anda. Don't Worry #GotYourBack (dod)

Judul	Generali Indonesia Kembali Dukung Borobudur Marathon
Nama Media	Marketing.co.id
Newstrend	Official Insurance Partner
Halaman/URL	https://marketing.co.id/generali-indonesia-kembali-dukung-borobudur-marathon/
Tanggal Berita	2021-12-01
Sentimen	Netral

FINANCIAL SERVICES

Generali Indonesia Kembali Dukung Borobudur Marathon

By Tony Burhanudin

Posted on 1 December 2021



Marketing.co.id – Berita Financial Services Untuk keempat kalinya, PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) menjadi *official insurance partner* pada ajang lari marathon berkelas dunia di Indonesia, Borobudur Marathon 2021. Diadakan secara bi-format yaitu offline dan online di setiap kategori, Borobudur Marathon 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 Borobudhur Marathon Virtual Challenge (BMVC).

Mengambil tema 'Symphony of Energy', Borobudur Marathon 2021 menghadirkan kolaborasi antara keanekaragaman budaya kota Magelang, Borobudur dan semangat-semangat para pelari hingga menghadirkan simfoni energi yang menyatu. Rangkaian acara sendiri dimulai dari tanggal 27-28 November 2021 untuk Elite Race dan Tilik Candi, dan hingga 12 Desember untuk BMVC. Seluruh kegiatan dijalankan dengan mematuhi protokol kesehatan.

Baca juga: [Generali Lindungi Pelari Borobudur Marathon 2019](#)

Sebagai official insurance partner Borobudur Marathon 2021, Generali memberikan perlindungan jiwa dan kesehatan bagi seluruh pelari jika mengalami risiko meninggal dunia atau menjalani perawatan karena kecelakaan saat berlari.

Edy Tuhirman, CEO Generali Indonesia melalui siaran pers menyampaikan, dukungan Generali pada Borobudur Marathon 2021 menegaskan kembali konsistensi dari komitmen perusahaan ini 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.

Baca juga: [Manfaatkan Data Science, Jovee Penuhi Kebutuhan Kesehatan Masyarakat](#)

"Pandemi belum usai, kesehatan perlu dijaga dan disini lain juga kami terus mendorong masyarakat untuk memiliki proteksi karena penanganan risiko hidup di masa depan tetap butuh dipersiapkan," kata Edy.



Generali Indonesia menjadi official insurance partner di ajang lari marathon berkelas dunia Borobudur Marathon 2021

Sebagai bagian dari program Borobudur Marathon tahun ini, Generali juga kembali memperkenalkan platform alive.generalico.id, yang memberikan proteksi yang mudah didapat secara online dengan fitur pengembalian premi 110% jika tidak terjadi klaim. ALIVE powered by Generali memberikan proteksi jiwa selama 10 tahun, namun bebas pilih jangka waktu pembayaran mulai dari 4 tahun, bebas pilih periode pembayaran, mulai dari bulanan hingga tahunan.

Marketing.co.id: Portal Berita Marketing & Bisnis

Judul	BCA dan AIA Bersinergi Berikan Edukasi Literasi Keuangan Tenaga Pendidikan
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Literasi Pendidikan Keuangan
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211202/215/1472238/bca-dan-aia-bersinergi-berikan-edukasi-literasi-keuangan-tenaga-pendidikan
Tanggal Berita	2021-12-02
Sentimen	Netral

BCA dan AIA Bersinergi Berikan Edukasi Literasi Keuangan Tenaga Pendidikan

PT AIA Financial Insurance PT Bank Central Asia Tbk. (BCA) dan Putera Sampoerna Foundation berkolaborasi memberikan edukasi literasi keuangan bagi para tenaga pendidik di Tanah Air.

Media Ugalat - Bisnis.com
07 Desember 2021 / 07:00 WIB



Foto: BCA AIA

Bisnis.com, JAKARTA - Kegiatan Literasi Guru Nasional kali ini menghadirkan PT AIA Financial Insurance PT Bank Central Asia Tbk. (BCA) dan Putera Sampoerna Foundation berkolaborasi memberikan edukasi literasi keuangan bagi para tenaga pendidik di Tanah Air.

Kegiatan yang diselenggarakan melalui webinar literasi keuangan bertajuk Celengan Guru (Cerdas Kelola Keuangan Guru) tersebut ditujukan demi terus meningkatkan wawasan para tenaga pengajar sebagai ujung tombak pendidikan bagi pelajar Indonesia.

Phung Magdalena, Direktur Distribusi Kemrisan, PT AIA Financial mengatakan AIA berkomitmen untuk terus meningkatkan literasi keuangan masyarakat, terutama literasi tentang asuransi jiwa.

Menurutnya, guru memiliki peran penting untuk mendorong pemahaman masyarakat akan pentingnya produk terutama dalam situasi pemulihan pandemi seperti saat ini. Edukasi adalah pilar utama untuk keberlangsungan kehidupan.



Foto: BCA AIA

"Kami berforma kasih atas jasa yang telah diberikan oleh bapak ibu guru, semoga dengan upaya pembekalan finansial yang diberikan dapat bermanfaat untuk generasi penerus bangsa dan membuat jaman keluarga di Indonesia lebih sejahtera, lebih sehat, lebih baik," katanya.

Selain Phung Magdalena, pemicara lain pada kegiatan edukasi keuangan ini ialah EVP Direct Wealth Management BCA Upahery Yovvy Chandra, EVP CSR BCA Inge Seliawati, dan influencer dan Principal Consultant @sophistic Prita Uthomo.

Putra Sampoerna Foundation menjadi jembatan yang menghubungkan kegiatan dengan 25 ribu guru yang berasal dari seluruh Nusantara. Didaki Prita Ghazze pun sangat menarik para guru karena berbeda dengan apa yang biasa disampaikan dalam pengajaran di sekolah.

Berbagai topik serius yang dibawakan dengan ringan antara lain memahami keuangan yang sehat, pentingnya pencatatan keuangan, mengelola anggaran rumah tangga dan pengelolaan simpanan, investasi dan proteksi.



Foto: BCA AIA

EVP CSR BCA Inge Seliawati menambahkan sebagai perbankan nasional, telah menjadi kejawaban dan komitmen dari BCA untuk hadir memberikan edukasi literasi keuangan.

"Kita semua tahu bahwa guru merupakan ujung tombak yang menjadi jembatan antara pelajar dengan pendidikan di sekolah. Kami berinisiatif untuk memberikan edukasi literasi keuangan bagi tenaga pendidik. Tidak hanya seputar keuangan in general melainkan juga pengelolaan keuangan rumah tangga," katanya.

Adapun, edukasi literasi keuangan yang diadakan BCA bersama AIA dan Putera Sampoerna Foundation ini merupakan bentuk dukungan terhadap program pemerintah dan OJK untuk meningkatkan indeks literasi keuangan Indonesia yang masih perlu ditingkatkan. RUPPedia

Judul	Kolaborasi Beri Edukasi Literasi Keuangan bagi Tenaga Pendidikan di Hari Guru Nasional
Nama Media	Okezone.com
Newstrend	Literasi Pendidikan Keuangan
Halaman/URL	https://news.okezone.com/read/2021/12/01/1/2510460/kolaborasi-beri-edukasi-literasi-keuangan-bagi-tenaga-pendidikan-di-hari-guru-nasional
Tanggal Berita	2021-12-01
Sentimen	Netral

Kolaborasi Beri Edukasi Literasi Keuangan bagi Tenaga Pendidikan di Hari Guru Nasional

Firia Dewi Antuti | Okezone - Rabu 01 Desember 2021 19:27 WIB



Foto: Dik.Ant



A A A

Guru menjadi ujung tombak utama pendidikan bagi pelajar Indonesia. Oleh karena itu, wawasan yang dimiliki pun harus luas termasuk subjek keuangan. Menyadari peran guru yang sangat penting, PT Bank Central Asia Tbk. (BCA) bersama dengan AIA dan Putera Sampoerna Foundation memberikan apresiasi bagi pahlawan pendidikan ini melalui webinar literasi keuangan pada Hari Guru Nasional tahun ini yakni pada 25 November.

Pada Kamis (25/11) webinar dengan tajuk "CELENGAN GURU (Cerdas Kelola Keuangan Guru)" digelar dan dihadiri oleh EVP Divisi Wealth Management BCA Ughany Yovvy Chandra, EVP CSR BCA Inga Setiawati, Direktur Distribusi Kemitraan AIA Phung Magdalena, influencer dan Principal Consultant @Zapfinance Hita Chozie beserta segenap guru dan berbagai wilayah di Indonesia.

Phung Magdalena, Direktur Distribusi Kemitraan, PT AIA FINANCIAL, menyatakan pentingnya peran guru dalam mendorong pemahaman masyarakat akan pentingnya proteksi keuangan dalam situasi pemulihan pandemi seperti saat ini. Melalui dunia sebagai pilar utama untuk keberlangsungan kehidupan, dalam momentum Hari Guru Nasional 2021 ini.

"Di AIA, kami berkomitmen untuk terus meningkatkan literasi keuangan masyarakat, terutama literasi tentang asuransi jiwa," ujarnya.

Ia juga menyatakan AIA sangat menyambut baik program "Cerdas Kelola Keuangan Guru" bersama BCA. "Kami beresima kasih atas jasa yang telah diberikan oleh bapak ibu guru, semoga dengan upaya pembekalan finansial yang diberikan dapat bermanfaat untuk generasi penerus bangsa dan membantu jalan keuangan di Indonesia hidup lebih sehat, lebih lama, lebih baik," tutur Phung Magdalena.



Hal senada dinyatakan EVP CSR BCA Inga Setiawati bahwa sebagai rekan perburuan nasional, telah menjadi kewajiban dan komitmen dari BCA untuk hadir memberikan edukasi literasi keuangan.

"Kita semua tahu bahwa guru merupakan ujung tombak yang menjadi jembatan antara pelajar dengan pendidikan di sekolah. Maka dari itu kami berinisiatif untuk memberikan edukasi literasi keuangan bagi tenaga pendidik. Tidak hanya seputar keuangan in general melainkan juga pengelolaan keuangan untuk rumah tangga," ujar Inga.

Pada kegiatan webinar ini, Putera Sampoerna Foundation menjadi jembatan yang menghubungkan kegiatan dengan 25 ribu guru yang berasal dari berbagai wilayah di Indonesia.



Terkait dengan materi yang dibawakan oleh Hita Chozie pun menarik. Ada pun beberapa topik serius namun tetap ringan yang dibawakan antara lain memahami keuangan yang sehat, pentingnya pencatatan keuangan, mengelola anggaran rumah tangga dan pengisian simpanan, investasi dan proteksi.

Edukasi literasi keuangan yang diadakan BCA ini juga merupakan bentuk dukungan terhadap program pemerintah dan OJK untuk meningkatkan indeks literasi keuangan Indonesia yang masih rendah.

BACA JUGA: AIApedia: Drama Hospital Playlist Ajarkan Kita Cara Penanganan Penyakit Kritis

Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) ketiga yang dilakukan OJK pada 2019 menunjukan indeks literasi keuangan di Indonesia masih relatif rendah, yakni 36,03 persen. Dukungan dari berbagai pihak khususnya insan perbankan pun dilakukan untuk mencapai target indeks literasi keuangan beberapa tahun mendatang.

"Kami berharap melalui adanya kegiatan positif ini dapat memberikan dampak yang baik bagi seluruh tenaga pengajar dan alangkah baiknya materi yang disampaikan hari ini juga bisa menjadi bahan pembelajaran siswa. Hal itu tentunya untuk semakin meningkatkan indeks literasi keuangan di Indonesia. Semoga ke depannya semakin banyak kegiatan seperti ini yang menjangkau publik yang lebih luas," kata Yovvy.

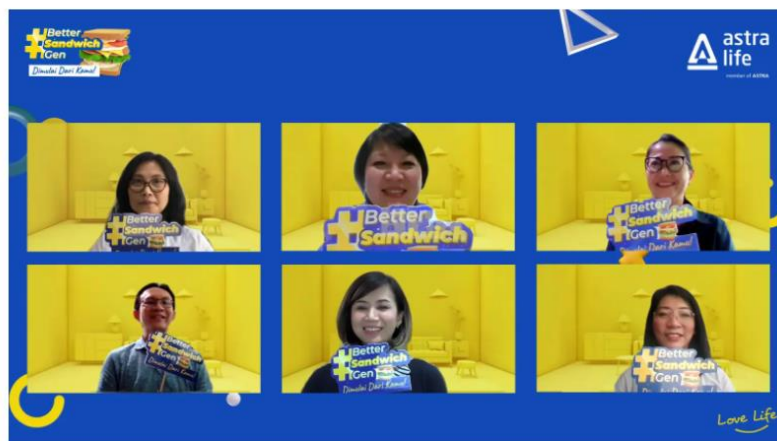
CM

Judul	Astra Life Keluarkan Produk Asuransi untuk Generasi Sandwich
Nama Media	Jabarexpress.com
Newstrend	Peluncuran Produk Asuransi
Halaman/URL	https://jabarexpress.com/berita/2021/12/01/astra-life-keluarkan-produk-asuransi-untuk-generasi-sandwich/
Tanggal Berita	2021-12-01
Sentimen	Netral

14 Jam Lalu

Astra Life Keluarkan Produk Asuransi untuk Generasi Sandwich

Tim Redaksi - Berita, Ekonomi Bisnis



Astra life ketika menjelaskan produk asuransi untuk generas Sandwich dalam webinar

-  **JAKARTA** – PT Astra Jiwa Arta (Astra Life) membidik konsumen generasi muda atau lebih dikenal dengan Generas Sandwich Generation untuk melakukan perubahan dalam perencanaan keuangan.
-  Presiden Direktur Astra Life Windawati Tjahjedi mengatakan, Astra Life ingin mengajak generasi milenial untuk memulai perubahan menjadi Sandwich Generation yang lebih baik dengan memiliki perencanaan keuangan demi mencapai kesiapan finansial.
-  Menurutnya, pada dasarnya generasi milenial tidak mau mengurangi tanggung jawab kepada keluarga, tapi dengan perencanaan keuangan yang baik seperti memiliki asuransi dapat memperbesar kekuatan menanggung dan membahagiakan mereka yang dicintai.
- 
- 

Baca Juga: Keterlibatan Generasi Muda Dapat Mempercepat Regulasi Pemilu 2024

Dasar perencanaan keuangan yang baik selain memiliki tabungan dan investasi adalah dengan memiliki asuransi jiwa dan kesehatan, baik untuk diri sendiri maupun untuk keluarga.

Risiko kesehatan tidak dapat dihindari dan kerap menjadi pengeluaran terbesar dan tidak terduga serta uang pertanggungan dari asuransi jiwa juga menjadi penyambung hidup keluarga apabila pencari nafkah atau penopang hidup keluarga harus tutup usia.

Produk ini menyediakan rangkaian produk perlindungan yang dapat menjadi solusi untuk kebutuhan Sandwich Generation dengan manfaat menyeluruh melalui produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi (unit link).

Baca Juga: Keterlibatan Generasi Muda Dapat Mempercepat Regulasi Pemilu 2024

Produk ini dipasarkan melalui jalur distribusi Bank dan Direct Business Astra Life maupun produk asuransi jiwa dan kesehatan tradisional dengan kemudahan layanan digital yang dapat diakses melalui e-commerce milik Astra Life di www.ilovelife.co.id dan juga aplikasi mobile banking PermataMobileX," ungkapnya.

Judul	Dinobatkan Sebagai 'Best Insurance Brand', Allianz Berhasil Jadi Merek Asuransi Paling Bernilai di Dunia
Nama Media	Rctiplus.com
Newstrend	Penghargaan Pelaku Industri Asuransi
Halaman/URL	https://www.rctiplus.com/news/detail/gaya-hidup/1761281/dinobatkan-sebagai-best-insurance-brand-allianz-berhasil-jadi-merek-asuransi-paling-bernilai-di-dunia
Tanggal Berita	2021-12-01
Sentimen	Netral

Dinobatkan Sebagai 'Best Insurance Brand', Allianz Berhasil Jadi Merek Asuransi Paling Bernilai di Dunia

Gaya Hidup | herstory | Published at Rabu, 01 Desember 2021 - 15:00




Selama Tiga Tahun Berturut-turut Allianz Kembali Menjadi

No.1
Interbrand Insurance Brand 2021

No.34
Interbrand Best Global Brands 2021

Terima Kasih kepada seluruh nasabah dan karyawan, Allianz akan terus *Bersama Ando*, kini dan nanti.

Perusahaan asuransi Allianz kembali dinobatkan sebagai Best Insurance Brand menurut Interbrands Best Global Brands Ranking 2021. Allianz berhasil naik lima peringkat sejak tahun 2020 menjadi urutan ke-34 dari 100 merek global teratas.

Menurut Interbrand, kenaikan peringkat Allianz ini didasari oleh kinerja dan prospek operasional yang kuat, peningkatan pendapatan merek, dan kekuatan merek. Selain itu, pengaruh merek Allianz terhadap keputusan pembelian pelanggan telah meningkat dalam setahun terakhir.

Allianz telah menunjukkan pertahanan yang kuat dan membawa nilai bagi nasabah, perusahaan, dan pasar yang lebih luas. Kami telah bekerja keras untuk menerapkan prinsip panduan kami *Shape, Care, Deliver* pada merek dan pengalaman nasabah, kata Serge Raffard, *Group Strategy, Marketing, Distribution Officer Allianz SE*.

Untuk membangun kekuatan mereknya, pendekatan OneAllianz juga telah diterapkan. Selain itu, Allianz juga telah meningkatkan pengalaman nasabah secara global dengan mendengar lebih dekat melalui berbagai program untuk memenuhi kebutuhan mereka yang belum terpenuhi.

Kemitraan Allianz sejak delapan tahun lalu dengan Gerakan Olimpiade dan Paralimpiade juga berperan penting untuk menonjolkan peranan Allianz di dunia olahraga. Sejak peluncuran kemitraannya pada Januari 2021 lalu, tingkat ketertarikan masyarakat meningkat terhadap Allianz.

Saya sangat bangga dengan hasil luar biasa tahun ini. Terima kasih yang sebesar-besarnya kepada karyawan Allianz, agen dan broker kami. Mereka benar-benar menjalankan tujuan kami, *we secure your future*, ujar Dr. Christian Deuringer, *Head of Global Brand & Marketing Allianz SE*.




Selama Tiga Tahun Berturut-turut Allianz Kembali Menjadi

No.1
Interbrand Insurance Brand 2021

No.34
Interbrand Best Global Brands 2021

Terima Kasih kepada seluruh nasabah dan karyawan, Allianz akan terus *Bersama Ando*, kini dan nanti.

Mereka bekerja tanpa lelah untuk meningkatkan customer journey Allianz dan menemukan solusi sederhana untuk memberikan kepercayaan lebih kepada nasabah kami dalam kehidupan sehari-hari dan masa depan mereka, sambungnya.

Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia, Karin Zulkarnaen juga turut berterima kasih kepada seluruh karyawan, mitra bisnis, dan juga nasabah yang selalu memberikan dukungan lewat kepercayaannya kepada Allianz Indonesia.

Allianz Indonesia akan terus berkomitmen untuk memberikan layanan dan perlindungan terbaik untuk masyarakat Indonesia. Allianz Indonesia juga dengan bangga akan mengambil peranan besar di tengah pandemi untuk meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya asuransi.

Di tengah pandemi ini, Allianz Indonesia dengan bangga akan mengambil peranan yang lebih besar untuk terus meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya perlindungan asuransi, tutup Karin Zulkarnaen.

Judul	Bidik 13 Juta Nasabah, Begini Strategi Allianz Life Indonesia
Nama Media	Trenasia.com
Newstrend	Strategi Perusahaan Asuransi
Halaman/URL	https://www.trenasia.com/bidik-13-juta-nasabah-begini-strategi-allianz-life-indonesia
Tanggal Berita	2021-12-01
Sentimen	Netral

Bidik 13 Juta Nasabah, Begini Strategi Allianz Life Indonesia

01 Desember 2021 15:31 WIB



Teras TrenKini TrenBisnis TrenPasar Trendi Tech & Science TrenFoto TrenVisual OMFin Channel Bang Koboi

Editor: Caca Kurniawan



Bidang Asuransi Allianz di kawasan Sudirman, Jakarta. (Jurnal Pribadi/TrenAsia)

JAKARTA – PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) menargetkan 13 juta nasabah dalam kurun waktu 3 tahun ke depan, atau hingga 2024. Saat ini, perusahaan memiliki lebih dari 650.000 nasabah asuransi jiwa dan kesehatan serta lebih dari 8,3 juta tertanggung.

Untuk mencapai hal tersebut, perusahaan akan melakukan beberapa hal, termasuk meluncurkan solusi-solusi baru, terutama solusi digital yang melindungi *life stage* tertentu.

Dengan memiliki portofolio produk perlindungan di setiap *life stage*, perusahaan memiliki peluang besar untuk menawarkan semua produknya (*cross selling*) kepada masyarakat Indonesia baik lapisan atas maupun menengah ke bawah.

Dorong Kualitas Pupuk, Saraswati Anugerah (SAMF) Kembangkan Laboratorium Uji Kimia

Dear ASN, Siap-Siap Kena Sanksi Jokowi Jika Ambil Cuti Selama Libur Nataru

Gakill IPO Bikin Aset Bukalapak Meroket 866 Persen Jadi Rp25 Triliun

"Kami akan terus menyediakan berbagai produk dan layanan asuransi yang dapat memenuhi kebutuhan segmen nasabah yang berbeda-beda dan melalui berbagai jalur distribusi, sehingga kami senantiasa dapat memberikan perlindungan kepada lebih banyak masyarakat Indonesia atau *insuring more people*," kata Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia Karin Zulkarnaen, dalam keterangan tertulis yang dikutip Selasa, 30 September 2021.

Allianz Life Indonesia telah menyediakan *digital service tools* yang memberikan berbagai kemudahan akses yang efisien, cepat, dan praktis dan pengalaman berasuransi yang mengesankan untuk nasabah.

Sampai dengan paruh pertama 2021, penggunaan *digital service tool* Allianz Life Indonesia menunjukkan peningkatan. Pengajuan online untuk asuransi jiwa menyumbang 99% dari total pengajuan dari semua jalur distribusi. Sementara, e-policy menyumbang 56% dari polis yang baru diterbitkan.

Ditambahkannya, masih rendahnya adopsi asuransi di Indonesia dibandingkan dengan negara tetangga menjadi peluang tersendiri khususnya di tengah pandemi. Sebab, banyak masyarakat yang mulai merasakan manfaat nyata dari asuransi kesehatan maupun jiwa.

"Pandemi ternyata menjadi katalis yang telah meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya perlindungan asuransi jiwa dan kesehatan," tambah dia.

Menurut catatan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), hingga paruh pertama 2021, tingkat penetrasi asuransi di Indonesia mencapai 3,11%, tumbuh dari posisi tahun 2020 sebesar 2,92% dan tahun 2019 sebesar 2,81%. Pertumbuhan tingkat adopsi ini seiring meningkatnya kesadaran akan produk perlindungan atau proteksi diri di tengah masyarakat Indonesia.

Judul	Berita Foto – ASURANSI
Nama Media	Tribun Jabar
Newstrend	Peresmian Kantor Customer Center
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2021-12-02
Sentimen	Netral



TRIBUNNEWS/EPRIMA

ASURANSI - Petugas Customer Center IFG Life saat melayani nasabah, di Graha CIMB Niaga, Jakarta, Rabu (24/11). PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) meresmikan customer center Kantor Pusat IFG Life sebagai bentuk kesiapan operasional perseroan dalam menjalankan bisnis dan menerima proses transfer polis migrasi dari PT Asuransi Jiwasraya (Persero). IFG Life juga mempersiapkan infrastruktur di 21 kantor representatif di berbagai kota besar di Indonesia.

Judul	Usia 4 Tahun, Ovo Tetap Fokus OVO Literasi Keuangan Digital
Nama Media	Medcom.id
Newstrend	Kolaborasi Transaksi Digital
Halaman/URL	https://www.medcom.id/teknologi/news-teknologi/IKYrGAJN-usia-4-tahun-ovo-tetap-fokus-ovo-literasi-keuangan-digital
Tanggal Berita	2021-12-01
Sentimen	Netral




Karaniya Dharma Saputra
Presiden Direktur OVO, Karaniya Dharma Saputra

Usia 4 Tahun, Ovo Tetap Fokus Literasi Keuangan Digital

Teknologi Fintech ovo

Cahyandaru Kuncorojati • 01 Desember 2021 10:13

Jakarta: Pada bulan September lalu Ovo sebagai platform pembayaran digital resmi berusia empat tahun di Indonesia. Meskipun tampaknya layanan yang sudah ditawarkan sudah populer di masyarakat namun misi untuk mencapai inklusi keuangan di Indonesia belum sepenuhnya tercapai.

Catatan Bank Indonesia yang dikutip pada bulan Januari tahun ini menyebutkan nilai transaksi penggunaan uang elektronik mencapai Rp20,7 triliun, meningkat 30,7 persen. Namun minat masyarakat yang tinggi diklaim belum berbanding lurus dengan literasi keuangan.

Data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengungkapkan baru 38 persen masyarakat Indonesia yang paham mengenai lembaga dan produk keuangan. Padahal literasi keuangan adalah bagian penting dalam kemajuan ekonomi negara.

Bagaimana tanggapan anda mengenai artikel ini?

Happy Inspire Confuse Sad

"Ovo, sebagai platform pembayaran, rewards, dan layanan keuangan digital terkemuka di Indonesia berkomitmen untuk menjadi peranan sentral dalam meningkatkan literasi dan inklusi keuangan melalui akselerasi transformasi digital di Indonesia," tutur Presiden Direktur OVO, Karaniya Dharma Saputra.

"Ovo terus mengembangkan bisnis tidak hanya sebagai platform pembayaran digital saja, tetapi kini juga memperluas proporsi untuk menyediakan rangkaian layanan keuangan terlengkap, seperti investasi, proteksi dan pinjaman," tambahnya.

Strategi ini diklaim membuat Ovo menjadi penghubung layanan keuangan secara offline dan online yang populer di Indonesia. Riset "Studi Perilaku Penggunaan Pembayaran Digital dan Layanan Keuangan di Indonesia 2021" oleh Kadence Internasional Indonesia menyebut 9 dari 10 masyarakat Indonesia memilih OVO dan 71 persen pengguna aktif di dalamnya tersebar lebih dari 430 kota dan kabupaten.

Pencapaian Ovo disebut juga dirasakan oleh merchant atau mitra usaha yang digandeng demi mencapai literasi keuangan sekaligus transformasi digital lewat layanan finansial. Riset CORE Indonesia bertajuk "Dampak Sosial Ekonomi Penggunaan Ovo oleh UMKM" mengklaim 70 persen pelaku UMKM mengalami peningkatan transaksi harian dengan rata-rata sebesar 30 persen.

Rata-rata pendapatan per bulan meningkat 27 persen bagi 68 persen responden yang mengalami peningkatan pendapatan bulanan setelah bergabung dengan OVO. Karaniya menegaskan bahwa pencapaian ini bukan hanya bagi OVO dan mitra pelaku usaha tapi juga negara karena berkontribusi dalam pemulihan perekonomian nasional.

Kini Ovo juga berfokus mengembangkan layanan finansial berupa Ovo Invest untuk memberikan akses ke produk finansial yang lebih mudah bagi semua kalangan masyarakat Indonesia. Mereka menggandeng Bareksa, Manulife Aset Manajemen Indonesia, Syallendra dan Bahana TCW Investment Management.

Tidak cuma itu kini juga tersedia Ovo Proteksi yang menyediakan layanan asuransi kesehatan hingga kendaraan. Ovo bekerja sama dengan Prudential Indonesia dalam menghadirkan berbagai pilihan proteksi kesehatan dan jiwa yang terjangkau dan mudah diakses.

Judul	Jasa Raharja Targetkan Penyaluran Santunan Kecelakaan Cuma 5 Menit
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Target dan Kinerja Asuransi
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211201/215/1472544/jasa-raharja-targetkan-penyaluran-santunan-kecelakaan-cuma-5-menit
Tanggal Berita	2021-12-01
Sentimen	Netral

Jasa Raharja Targetkan Penyaluran Santunan Kecelakaan Cuma 5 Menit

Jasa Raharja tengah mengejar peningkatan infrastruktur teknologi informasi (TI) dan kapasitas sumber daya manusia (SDM) berikatan dengan transformasi digital.

Aji Raharja - Bisnis.com
21 Desember 2021 / 14:16 WIB



Jasa Raharja Tbk menyediakan layanan modal untuk para pekerja pandemi Covid-19 dan terdampak dampak ekonomi akibat COVID-19.

Bisnis.com, JAKARTA - Penyelenggara asuransi sosial pelat merah PT Jasa Raharja membekuk peningkatan kinerja layanan, terutama dari sisi rata-rata kecepatan penyaluran santunan kepada korban kecelakaan.

Baca Juga : Berkat Transformasi, Jasa Raharja Sabet Penghargaan Top BUMN Awards 2021

Direktur Utama PT Jasa Raharja Rivan A Purnawantono mengungkapkan bahwa target tersebut bakal dikejar lewat peningkatan infrastruktur teknologi informasi (TI) dan kapasitas sumber daya manusia (SDM) berikatan dengan transformasi digital.

"Ini bukan pilihan, tapi keharusan, karena memang ini tugas utama kami. Kecelakaan yang sudah beres lengkap, bisa diterima di rumah sakit rata-rata 14 menit. Kalau meninggal dunia, 1 hari 10 jam kami serahkan santunan ke ahli waris. Kami tidak akan puas dan terus menargetkan bisa 5 menit, dan untuk santunan meninggal dunia tidak lebih dari 24 jam," ujarnya kepada *Bisnis*, Rabu (1/11/2021).

Sekadar informasi, anggota Holding BUMN Asuransi Perjanjian Indonesia Financial Group (IFG) ini merupakan pengelola asuransi kerugian terhadap kecelakaan di transportasi umum dan modal pribadi dengan syarat tertentu, bersumber dari iuran wajib atau sumbangan wajib (SWDKLLJ) yang dimasukkan dalam pembelian tiket atau ketika memperpanjang STNK.

Bagi masyarakat yang mendapat musibah dan memenuhi persyaratan, Jasa Raharja mengakomodasi mereka lewat aplikasi bertajuk JRku yang memiliki fitur pengajuan klaim atau santunan secara online.

Aplikasi ini telah terhubung Dasi-JR dan aplikasi mobile pelayanan JR, serta dengan para mitra Jasa Raharja, seperti database kecelakaan IRSMS Korlantas Polri, database pasien Rumah Sakit/RPUS Kesehatan, database kependudukan Ditjen Dukcapil dan sistem pembayaran perbankan.

JRku juga mempunyai fitur pengingat masa berlaku jatuh tempo SWDKLLJ agar pemilik kendaraan tidak lupa akan kewajibannya, serta yang terbaru, telah terintegrasi dengan sistem Electronic Traffic Law Enforcement (ETLE) sekaligus informasi soal pembayaran tilang elektronik, dan kanal perlindungan asuransi tambahan dari Jasa Raharja Putera selaku anak usaha Jasa Raharja.

Adapun, berdasarkan laporan keuangan Jasa Raharja, anggaran investasi di bidang TI selama 2020 mencapai Rp55,75 miliar untuk belanja modal dan Rp50,08 miliar untuk belanja rutin, yang masing-masing terealisasi 91,74 persen dan 97,26 persen. Rivan menjelaskan bahwa ke depan hal ini akan terus ditingkatkan, salah satunya untuk mengembangkan JRku.

"Kami akan terus memperkuat transformasi digital menyeluruh ini lewat aplikasi JRku. Harapannya, semua sudah lengkap di semester I/2022. Termasuk satu fitur baru terkait info daerah-daerah rawan kecelakaan, yang bukan hanya memberikan informasi buat masyarakat, tapi juga sebagai langkah pencegahan klaim dan tanggung jawab kami soal edukasi keselamatan berkendara," tambahnya.

Pria yang dipercaya memegang kendali Jasa Raharja sejak pergelangan 2021 setelah borkan selama 15 tahun di PT Bank KB Bukopin Tbk (BBKP) ini percaya bahwa kemampuan layanan dari Jasa Raharja akan turut berpengaruh buat awareness masyarakat terkait asuransi.

Rivan menilai pelayanan prima dari perusahaan asuransi pelat merah pun bisa menjadi ujung tombak dalam memperbaiki citra asuransi umum maupun asuransi jiwa di Indonesia yang saat ini tengah membunak.

"Menurut saya inilah kenapa negara membuat holding IFG. Supaya jangan sampai brand-brand asuransi itu tercoreng lagi. Maka, asuransi BUMN harus jadi yang terlopat, terutama soal pelayanan. Dengan demikian, harapannya masyarakat semakin terbuka dan punya gambaran soal ideanya penyelenggaraan asuransi itu seharusnya bagaimana," tutupnya.

Judul	Ketahui 3 Kelebihan dan Kekurangan Asuransi Jiwa
Nama Media	Tagar.id
Newstrend	Manfaat Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://www.tagar.id/ketahui-3-kelebihan-dan-kekurangan-asuransi-jiwa
Tanggal Berita	2021-12-01
Sentimen	Netral



Kurasi: Asuransi Jiwa, Foto: Shutterstock/Georgel

Ketahui 3 Kelebihan dan Kekurangan Asuransi Jiwa

Asuransi jiwa secara finansial melindungi orang yang Anda cintai dari yang

Jakarta Asuransi jiwa secara finansial melindungi orang yang Anda cintai dari yang diharapkan, tetapi setiap keputusan yang masuk akal memiliki kelebihan dan kekurangan. Keuntungan dari asuransi jiwa sudah jelas seperti jika Anda akan memiliki perlindungan finansial jika Anda meninggal lebih awal.

Semua tergantung pada bagaimana penerima manfaat Anda memilih untuk menggunakan perlindungan itu, yang dikenal sebagai manfaat **tanaman**, hasil dari polis asuransi jiwa dapat membantu membayar sewa atau hipotek.

Pendidikan **anak-anak** Anda, membantu membayar hutang yang tersisa, dan jika Anda meninggal sebelum waktunya, dapat membantu mereka yang berduka atas kehilangan Anda untuk mengatasi kebutuhan keuangan dan kekhawatiran selama masa sulit. Berikut kelebihan dan kekurangan asuransi jiwa.

Kelebihan Asuransi Jiwa

1. Asuransi jiwa memberi Anda kedamaian batin

Jika Anda hidup lebih lama dari jangka waktu, Anda tidak mendapatkan uang yang Anda hubungkan untuk premi kembali (tapi Anda masih hidup, yang sangat berharga), jadi Anda harus memikirkan apa yang dibeli polis untuk Anda, yaitu ketenangan pikiran.

- Baca Juga [Tipe Memilih Asuransi yang Cermat Ala Cindy Xie](#)

Bahkan kehidupan yang baik datang dengan beberapa kekhawatiran, terutama jika Anda memiliki anak dan atau pasangan, dan polis asuransi jiwa dapat memberi Anda ketenangan yang luar biasa, mengetahui bahwa ada rencana cadangan keuangan untuk tanggungan Anda.

2. Asuransi jiwa membuat Anda mempertimbangkan resiko kematian

Ketika Anda menilai pilihan asuransi jiwa Anda, tidak dapat dithariri bahwa Anda dan pasangan akan memikirkan kematian, dan itu sebenarnya hal yang baik.

- Baca Juga [Tipe Memilih Asuransi Agar Tak Rugi dari Cindy Xie dan Laila Suryawati](#)

Hanya seperti itu, kita yang memiliki wasiat hidup. Jadi, penting bagi keluarga untuk mendiskusikan apa yang diinginkan setiap orang jika mereka meninggal secara tiba-tiba atau berakibat tidak terduga dari di rumah sakit.

3. Asuransi jiwa biasanya bebas pajak

Jika Anda meninggal selama masa asuransi jiwa Anda, pembayaran kepada penerima manfaat Anda biasanya bebas pajak. Itu tidak hanya berarti uang Anda langsung ke mereka, tetapi juga berarti Anda dapat melakukan lebih sedikit perhitungan.

Ketika Anda memutuskan berapa banyak untuk diasuransikan, Anda dapat memenuhi kebutuhan masa depan keluarga Anda tanpa mencoba menghitung apa yang terjadi jika kode pajak berubah selama beberapa dekade berikutnya, yang berarti Anda dapat menyimpan kalkulator dan buku kristal.

Kekurangan Asuransi Jiwa

1. Asuransi jiwa membutuhkan uang

Pertama, meski kita singkirkan kerugian yang relatif kecil dari pajak tidak penting dari asuransi jiwa itu seperti biaya uang, itu besar, tetapi biasanya cukup terjangkau, terutama jika Anda mendapatkan asuransi jiwa berjangka, yang melindungi Anda untuk jangka waktu tertentu.

- Baca Juga [Tipe Memilih Asuransi Pendidikan Anak yang Tepat](#)

Bagi kebanyakan orang sehat, biaya asuransi jiwa berjangka lebih murah daripada keanggotaan gym, asuransi mobil, atau perjalanan bulanan ke bioskop (kecuali jika Anda adalah penggemar sendiri).

2. Asuransi jiwa mengingatkan Anda akan tanggung jawab Anda

Yang membawa kita ke kerugian lain dari asuransi jiwa, itu membuat Anda menyadari betapa banyak dan sekiranya tanggung jawab itu. Anda tidak mendapatkan asuransi jiwa untuk diri Anda sendiri, Anda mendapatkannya untuk mereka yang tergantung pada Anda.

- Baca Juga [4 Hal yang Perlu Diketahui Sebelum Memilih Asuransi](#)

Mungkin menakutkan untuk menerima bahwa Anda telah menjadi seseorang dengan tanggungan, seperti pasangan dan/atau anak-anak, dan tanggung jawab keuangan seperti hutang dan hipotek yang mungkin hidup lebih lama dari Anda.

3. Asuransi jiwa memaksa Anda untuk memikirkan kematian Anda

Salah satu kelemahan terbesar dari asuransi jiwa adalah bahwa hal itu dapat mengulubalasi ulang rasa harga diri Anda. Kita semua mempertimbangkan nilai kita per tahun, per hari atau per jam.

Ketika mengevaluasi upah dan gaji, di luar itu, gagasan tentang nilai kita cenderung lebih abstrak. Tetapi asuransi jiwa memberi harga pada kepala Anda, seolah-olah Anda adalah manusia.

(Putri Fatmahan)

Referensi:

1. Keuntungan Trading Forex di Sesi Penutupan

2. Pakar Kesehatan dan Kekurangan Bisnis Franchise

3. Inilah Beberapa Perbedaan Saham dan Cryptocurrency

4. Saldo BPJS Ketenagakerjaan Bisa Diek 7 Yak Simak 4 Caranya

5. Cara Klaim BPJS Ketenagakerjaan Online Hingga Kartu Hilang

6. 3 Tips Investasi Saham untuk Pemula Agar Tidak Salah Langkah

7. Update Pergerakan Harga Emas Antam 30 September 2021

8. Cara Menghadirkan Uang dari Video Games

9. Waspada Variasi Unsur, Ekonomi Indonesia Dapat Terancam

10. Cara Selangkah Saham untuk Pemula Agar Bisa Cepat

Video



11. Guntur Romli: Perjalanan Muhammad Syarif Anggota FPI Jadi Teroris



12. Gerakan Pertama Menteri Sosial Tri Rismaharini

Baca Juga:

13. Ekonomi Dunia Stabil, Optimis Variasi Investor Tak Keresangani

14. Ingin Investasi Politik? IKMNU Dukong Pelarangan Tawar Bantuk

Judul	Dukung Keuangan Berkelanjutan, BTPN Raih Penghargaan
Nama Media	Harian Neraca
Newstrend	Penghargaan Pelaku Industri Asuransi
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2021-12-02
Sentimen	Netral

Dukung Keuangan Berkelanjutan, BTPN Raih Penghargaan

NERACA

Jakarta – PT Bank BTPN Tbk meraih dua penghargaan masing-masing di bidang laporan berkelanjutan dan di bidang pemberdayaan nasabah atas upaya dan kontribusinya terhadap bangsa untuk mencapai tujuan keuangan keberlanjutan.

Di ajang Asia Sustainability Reporting Rating atau Asrrat, BTPN mendapat peringkat platinum, peringkat tertinggi yang diberikan oleh pihak penyelenggara, yaitu National Center for Sustainability Reporting, atau NCSR. Bank BTPN juga

menerima penghargaan "Great Practice Award" dalam kategori "Best Practice" di ajang Global Corporate Sustainability Award dari Taiwan Institute for Sustainable Energy.

"Penghargaan ini juga merupakan bukti komitmen dan keseriusan Bank BTPN dalam mendukung upaya bangsa untuk mencapai tujuan keuangan berkelanjutan di Indonesia," kata Direktur Kepatuhan BTPN Dini Herdini dalam keterangan di Jakarta, kemarin.

Asrrat merupakan ajang penganugerahan penghargaan tahunan tingkat Asia untuk lembaga yang ber-

hasil mengkomunikasikan kinerja keuangan berkelanjutan kepada pemangku kepentingan melalui laporan berkelanjutan dengan baik. Terdapat tiga peringkat dalam ajang ini, yaitu platinum (tertinggi), gold dan silver.

Bank BTPN merupakan salah satu dari tujuh perusahaan penerima peringkat platinum pada ajang tersebut, dan mencatatkan perbaikan dari peringkat gold yang Bank BTPN terima di partisipasi perdananya di ajang yang sama pada 2020. Dalam ajang Global Corporate Sustainability Award, Bank BTPN menerima penghargaan tersebut atas

implementasi program Kader Kesehatan yang melibatkan para pensiunan dalam pendidikan kesehatan.

Program Kader Kesehatan merupakan salah satu program daya yang dikembangkan berdasarkan visi dan misi Bank BTPN melalui kerja sama dengan berbagai pihak, yaitu Universitas Diponegoro, Universitas Indonesia, Kementerian Kesehatan, dan PT Asuransi Allianz Life Indonesia, serta nasabah purnabakti Bank BTPN.

Dini menambahkan Bank BTPN memiliki visi untuk menjadi bank pilihan utama di Indonesia. @btpn

Judul	Sektor Keuangan Non-Perbankan Aspek Penting Pertumbuhan Ekonomi
Nama Media	Pasardana.id
Newstrend	Analisa Sektor Keuangan
Halaman/URL	https://pasardana.id/news/2021/12/1/sektor-keuangan-non-perbankan-aspek-penting-pertumbuhan-ekonomi/
Tanggal Berita	2021-12-01
Sentimen	Netral

Sektor Keuangan Non-Perbankan Aspek Penting Pertumbuhan Ekonomi

dadag - Rabu, 01 Desember 2021 10:12



foto : ilustrasi (ist)

Pasardana.id - 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 Reza Siregar, Head of IFG Progress, seperti dilansir dari siaran pers, Selasa (30/11).

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 tersebut 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.

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 perkonomian 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,” pungkaskan Reza.

Judul	Keuangan Non-bank Jaga Stabilitas Ekonomi
Nama Media	Rakyat Merdeka
Newstrend	Analisa Sektor Keuangan
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-12-02
Sentimen	Netral

Kajian IFG Progress:

Keuangan Non-bank Jaga Stabilitas Ekonomi

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 makro ekonomi.

Kesimpulan tersebut diperoleh IFG Progress setelah meneliti pengalaman sejumlah negara maju yang telah mencapai PDB (Produk Domestik Bruto) per kapita antara 20.000-50.000 dolar AS (Rp 286 juta hingga Rp 717 juta). Dengan rata-rata penetrasi sektor keuangan sekitar 460 persen dari PDB setiap negara.

Head of IFG Progress Reza Siregar menyatakan, salah satu tantangan besar untuk mendukung ekonomi Indonesia menjadi bagian dari negara maju adalah faktor biaya demografi yang besar. 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," jelas Reza dalam keterangan resmi, Selasa (30/11).

Ia melanjutkan, 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



Studi kami menunjukkan sektor keuangan, baik perbankan dan non-perbankan, memiliki peran fundamental dalam menghadapi tantangan demi mendukung ambisi Indonesia menjadi negara maju.

REZA SIREGAR

Head of IFG Progress

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

Pihaknya 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 persen dari total aset investasinya pada instrumen pasar modal. Dengan mayoritas penempatan pada produk reksadana dan sekitar 6,8 persen dalam bentuk deposito di perbankan. Pada waktu yang sama, investasi asuransi jiwa di Surat Berharga Negara (SBN) juga meningkat.

Adapun peran penting lain-

nya dari sektor asuransi yang belum banyak diketahui publik adalah melindungi kredit sektor perbankan. Di Indonesia, total premi asuransi kredit perbankan sekitar Rp 13 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.

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

"Dana pensiun yang besar juga terbukti dapat menjaga stabilitas pasar utang (*debt market*) domestik. Dan menjaga biaya pinjaman baik Pemerintah maupun swasta," kata dia.

Reza menegaskan, 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. ■ DWI

Judul	Marketing Prudential Palsukan Tanda Tangan Nasabah, Dihukum Setahun
Nama Media	Jawapos.com
Newstrend	Pemalsuan Tanda Tangan
Halaman/URL	https://www.jawapos.com/surabaya/01/12/2021/marketing-prudential-palsukan-tanda-tangan-nasabah-dihukum-setahun/
Tanggal Berita	2021-12-01
Sentimen	Netral

Marketing Prudential Palsukan Tanda Tangan Nasabah, Dihukum Setahun

SURABAYA RAYA 1 Desember 2021, 11:48:55 WIB



DEMI PRESTASI: Bryan Malvin menerima vonis setahun penjara setelah terbukti memalsukan tanda tangan nasabah. (Edi Sudrajat/Jawa Pos)

JawaPos.com – Bryan Malvin dihukum satu tahun penjara karena memalsukan tanda tangan Ong Siauw Jong, nasabah asuransinya. Majelis hakim menilai sales marketing asuransi Prudential itu telah terbukti melanggar pasal 263 ayat (1) KUHP. Vonis tersebut dibacakan di Ruang Garuda I, Pengadilan Negeri (PN) Surabaya, Selasa (30/11).

Sutarno, ketua majelis hakim, menyatakan bahwa terdakwa terbukti bersalah melakukan tindak pidana membuat surat palsu atau memalsukan surat. Dampak perbuatannya telah merugikan orang lain. "Menjatuhkan pidana satu tahun dikurangi masa tahanan yang sudah dijalani terdakwa," ujarnya.

Vonis itu lebih ringan daripada tuntutan jaksa penuntut umum. Jaksa Lujeng Andayani sebelumnya menuntut terdakwa dengan hukuman 15 bulan penjara.

Baca juga:

Jelang Libur Nataru, Menko PMK Sebut Situasi Pandemi Tidak Baik

Sutarno menjelaskan, pertimbangan yang meringankan adalah terdakwa belum pernah dihukum. Bryan juga bersikap sopan selama sidang, mengakui perbuatannya, dan berjanji tidak mengulangnya. Namun, terdakwa tetap terbukti bersalah sesuai dengan dakwaan.

Bryan yang mengikuti sidang secara virtual terlihat memegang kening setelah putusan dibacakan. Dia sempat bimbang dalam memutuskan sikap. "Saya komunikasikan dulu dengan pengacara," ucapnya. Jaksa Lujeng secara terpisah masih pikir-pikir dengan putusan tersebut.

Utjok Jimmy Lamhot, pengacara terdakwa, menuturkan bahwa vonis itu diterima kliennya. Bryan memang berkeberatan dengan putusan tersebut. Namun, dia bisa menerima setelah mendengarkan penjelasan darinya. "Di persidangan tadi, terdakwa masih pikir-pikir. Setelah berkoordinasi dengan kami sebagai lawyer-nya, akhirnya dia terima," kata Utjok.

Judul	Modal Minim, OJK batasi Kegiatan Bumiputera Syariah
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Peraturan OJK
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-12-02
Sentimen	Netral

Modal Minim, OJK Batasi Kegiatan Bumiputera Syariah

JAKARTA – Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengumumkan telah membatasi kegiatan usaha dari PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera (Bumiputera Syariah). Sanksi yang diberikan utamanya karena perusahaan tersebut tidak memenuhi ketentuan modal minimum dan rasio solvabilitas.

"Sanksi pembatasan kegiatan usaha tersebut dikenakan pada PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera dikarenakan Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera tidak memenuhi sejumlah ketentuan di bidang perasuransian," jelas Deputy Komisiner Pengawas IKNB II OJK Moch Ihsanuddin melalui pengumuman Nomor Peng-33/NB.2/2021, dikutip *Investor Daily*, Rabu (1/31).

Dia menjelaskan, Bumiputera Syariah melanggar ketentuan ekuitas minimum sebesar Rp 50 miliar. Hal itu diatur dalam ketentuan Pasal 37 ayat (1) huruf a Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 72/POJK.05/2016 tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi dengan Prinsip Syariah.

Kedua, perusahaan juga melanggar ketentuan rasio pencapaian solvabilitas dana perusahaan minimum sebesar 100%. Seperti yang telah diatur dalam Pasal 10 ayat (1) huruf b pada POJK yang sama bahwa tingkat solvabilitas paling rendah 100% dari modal minimum berbasis risiko (MMBR). Adapun jenis sanksi yang diberikan adalah pembatasan kegiatan usaha untuk sebagian kegiatan usaha bagi Bumiputera Syariah. Dengan nomor sanksi yakni S-347/NB.2/2021 tertanggal 9 November 2021.

Ihsanuddin menegaskan, Bumiputera Syariah dilarang melakukan kegiatan pemasaran dan penerimaan kontribusi atas produk asuransi yang mengandung unsur tabungan seiring dengan dikenakannya sanksi pembatasan usaha. Hal itu berlaku sejak 9 November 2021 atau pada tanggal sanksi diberlakukan. Sanksi berlaku sampai dengan penyebab dikenakannya sanksi yakni permasalahan modal minimum dan solvabilitas bisa diatasi perusahaan. "Di samping itu, perusahaan tetap wajib melaksanakan kewajiban-kewajiban yang jatuh tempo," jelas Ihsanuddin. (pri)



Moch Ihsanuddin