

Jumat, 03 Desember 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Tokoh Penting di Industri
Nama Media	Majalah Info Bank
Newstrend	Profil Tokoh
Halaman/URL	22
Tanggal Berita	2021-12-02
Sentimen	Positif

19 BUDI TAMPUBOLON
ASURANSI JIWA INHEALTH INDONESIA

Tokoh Penting di Industri

BUDI Tampubolon ditunjuk sebagai Direktur Utama Asuransi Jiwa Inhealth Indonesia pada Oktober 2020. Karena pengalaman dan jam terbangnya, pria satu ini disebut sebagai salah satu tokoh penting dalam industri asuransi jiwa nasional. Budi juga



tercatat sebagai Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) periode 2019-2022.

Bisnis Asuransi Jiwa Inhealth Indonesia berjalan baik di bawah kepemimpinannya, meski dalam situasi yang tidak mudah karena pandemi COVID-19. Per September 2021, Asuransi Jiwa Inhealth Indonesia

meraup pendapatan premi Rp2,21 triliun, naik 6,43% secara tahunan. Labanya naik 116,81% atau menjadi Rp125,20 miliar. Sementara, asetnya Rp2,77 triliun atau tumbuh 9,01%.

Menilik jauh ke belakang, sebelum bergabung dengan Asuransi Jiwa Inhealth Indonesia, pria kelahiran Medan pada 1967 ini pernah berkarier di sejumlah perusahaan asuransi jiwa papan atas. **Ar**

Judul	Ini Manfaat Fortuna Saver Protection yang Diluncurkan AIA dan Cimb Niaga
Nama Media	Obsessionnews.com
Newstrend	Peluncuran Produk Asuransi
Halaman/URL	https://www.obsessionnews.com/ini-manfaat-fortuna-saver-protection-yang-diluncurkan-aia-dan-cimb-niaga/
Tanggal Berita	2021-12-02
Sentimen	Positif

Ini Manfaat Fortuna Saver Protection yang Diluncurkan AIA dan Cimb Niaga

Posted by Arif Rahman | Date: Kamis, 2 Desember 2021 | 10:49 WIB



* Perusahaan asuransi PT AIA FINANCIAL (AIA). (Foto: dok. AIA FINANCIAL)

Jakarta, **obsessionnews.com** – PT AIA FINANCIAL (AIA), perusahaan asuransi jiwa terdepan dan terpercaya di Indonesia bersama PT Bank CIMB Niaga Tbk (CIMB Niaga), bank swasta nasional terbesar kedua di Indonesia, resmi meluncurkan 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 dengan manfaat proteksi jiwa 5-10 kali dari premi dasar.

Baca juga:

Gandeng Prodia, AIA Paparkan Fakta Pentingnya Medical Check-up secara Rutin

CIMB Niaga Finance Catat Kenaikan Laba Bersih 2,63 Persen

Presiden Direktur AIA Sainthan Satyamorthy mengatakan, sebagai wujud komitmen AIA membantu nasabah menjalani hidup dengan rasa tenang di tengah pandemi, AIA terus meluncurkan inovasi proteksi dan perencanaan keuangan.

"Bersama dengan CIMB Niaga, 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. Produk ini memiliki proteksi panjang hingga masa tua 20 tahun, *loyalty bonus* hingga 40% dari premi dasar dan dilengkapi dengan akses investasi ke pasar global yang bervariasi yang disesuaikan dengan profil risiko nasabah," tutur Sainthan, dikutip dari siaran pers, Selasa (30/11/2021).

"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," ujar Sainthan.

Sementara itu Direktur Consumer Banking CIMB Niaga Lani Darmawan mengemukakan, untuk 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," ucap 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.

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. **(Angie Diyyah)**

Judul	Beri Pengalaman Lebih, AXA Hadirkan Emma
Nama Media	Radar Depok
Newstrend	Peluncuran Produk Asuransi
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2021-12-02
Sentimen	Netral

Beri Pengalaman Lebih, AXA Hadirkan Emma

JAKARTA - 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 Sehati 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



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

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. (jpc)

Judul	AXA Hadirkan Emma
Nama Media	Radar Bogor
Newstrend	Peluncuran Produk Asuransi
Halaman/URL	2
Tanggal Berita	2021-12-03
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

JAKARTA—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.

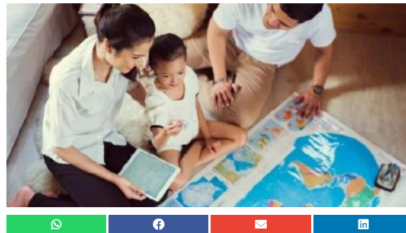
Dengan tagline Teman Sejati atau Teknologi Mudah dan Nyaman untuk Sehat juga Terlindungi, Emma menyediakan kemudahan dalam mengelola polis dan pelayanan kesehatan kepada lebih dari 1 juta nasabah entitas AXA di Indonesia. Country CEO AXA Indonesia Julien Steimer mengatakan sebagai salah satu perusahaan asuransi terkemuka di dunia, AXA senantiasa beradaptasi dengan tren-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. (jp)

Judul	Allianz Life Indonesia Tawarkan Solusi Perlindungan dan Perencanaan Keuangan
Nama Media	Infobanknews.com
Newstrend	Peluncuran Produk Asuransi
Halaman/URL	https://infobanknews.com/allianz-life-indonesia-tawarkan-solusi-perlindungan-dan-perencanaan-keuangan/
Tanggal Berita	2021-12-02
Sentimen	Netral

Allianz Life Indonesia Tawarkan Solusi Perlindungan dan Perencanaan Keuangan

Dwitya Putra December 2, 2021



Jakarta – 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 memberikanantisipasi 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.

"Kami 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, Direktur & Chief of Partnership Distribution Officer Allianz Life Indonesia.

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	Allianz Indonesia Bersinergi dengan Bank CTBC Indonesia
Nama Media	Infobanknews.com
Newstrend	Peluncuran Produk Asuransi
Halaman/URL	https://infobanknews.com/allianz-indonesia-bersinergi-dengan-bank-ctbc-indonesia/
Tanggal Berita	2021-12-02
Sentimen	Netral

Allianz Indonesia Bersinergi dengan Bank CTBC Indonesia

© Dwitya Putra 📅 December 2, 2021



Jakarta – PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) dan PT Bank CTBC Indonesia (Bank CTBC Indonesia) meresmikan kerja sama untuk menyediakan solusi dan layanan perlindungan asuransi dengan jalur pemasaran bancassurance.

Dalam kolaborasi ini, Allianz Life Indonesia menyediakan produk dan layanan yang dapat memenuhi kebutuhan nasabah Bank CTBC Indonesia akan perlindungan asuransi.

Dengan memaksimalkan penggunaan digital tools yang disediakan Allianz Life Indonesia, baik untuk tenaga pemasar maupun untuk nasabah juga, kerja sama ini diharapkan untuk memberikan pengalaman berasuransi yang mudah dan aman bagi nasabah Bank CTBC Indonesia.

"Kerja sama strategis antara Allianz Life Indonesia dan Bank CTBC Indonesia akan memenuhi kebutuhan nasabah akan perlindungan asuransi dengan cara yang mudah dan aman. Kami berharap kemitraan di jalur bancassurance ini dapat menjadi kerja sama yang kuat dan memberikan banyak manfaat bagi nasabah dalam mempersiapkan rencana masa depannya. Di samping itu, Allianz juga akan memberikan layanan yang didukung oleh proses yang telah terdigitalisasi, baik dalam proses penjualan maupun pasca penjualan," kata Bianto Surodjo, Direktur & Chief of Partnership Distribution Officer Allianz Life Indonesia.

Kerja sama ini ditandai juga dengan peluncuran dua produk perlindungan asuransi jiwa unit link, Allianz Wealthlink Preferred Life dan Allianz Assetlink Maxima.

Kedua produk ini akan memberikan manfaat perlindungan asuransi jiwa sekaligus investasi, serta berbagai manfaat perlindungan tambahan yang dapat dipilih sesuai kebutuhan nasabah Bank CTBC Indonesia.

Allianz Wealthlink Preferred Life merupakan produk asuransi jiwa unit link dengan metode pembayaran premi berkala.

Produk ini dapat menjawab kebutuhan nasabah dalam mengatur berbagai rencana keuangan di masa yang akan datang, dengan potensi pengembangan aset dan layanan medical assistance selama polis asuransi berada dalam status aktif.

Sedangkan, Allianz Assetlink Maxima adalah produk asuransi jiwa unit link dengan metode pembayaran premi tunggal.

Produk ini dirancang untuk nasabah yang menginginkan perlindungan asuransi komprehensif, sekaligus perlindungan pengembangan aset sebagai rencana keuangan jangka panjang.

Senada dengan Bianto, Presiden Direktur Bank CTBC Indonesia, Iwan Satawidinata juga mengatakan bahwa kerjasama dan peluncuran produk perlindungan ini dapat memberikan solusi proteksi dan investasi yang optimal.

"Nasabah Bank CTBC Indonesia tentunya akan memiliki lebih banyak pilihan produk keuangan yang sesuai dengan risiko dan kebutuhannya. Kami harap kolaborasi ini akan memberikan sinergi untuk memahami keadaan nasabah dan mendukung tujuan di masa depan," terang Iwan.

Layanan berbasis digital dikembangkan dengan matang, agar setiap proses pengajuan polis mulai dari awal hingga proses klaim dapat memudahkan masyarakat.

Allianz Life Indonesia juga telah menyediakan digital tools yang di rancang bagi para financial advisor agar dapat membantu nasabah dalam memahami proteksi asuransi itu sendiri, sehingga mereka dapat memilih jenis perlindungan secara mudah sesuai dengan kebutuhan masing-masing.

Setelah polis aktif, nasabah tentunya dapat mengakses informasi dan mengelola polis secara mandiri, sehingga pengalaman berasuransi dapat dirasakan dengan mudah dan aman. (*)

Judul	Allianz dan Bank CTBC Indonesia Kerjasama Bancassurance
Nama Media	Harian Neraca
Newstrend	Peluncuran Produk Asuransi
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2021-12-03
Sentimen	Netral



Judul	Allianz Indonesia Lanjutkan program menanam 3.000 mangrove
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	CSR
Halaman/URL	13
Tanggal Berita	2021-12-03
Sentimen	Netral

Allianz Indonesia Lanjutkan Program Menanam 3.000 Mangrove

JAKARTA – Allianz Indonesia melalui Yayasan Allianz Peduli (YAP) melanjutkan program Menanam 3.000 Mangrove di Pulau Harapan, Kabupaten Kepulauan Seribu pada 21-30 November 2021. Kegiatan ini dilakukan dalam rangka menyambut Hari Menanam Pohon Indonesia yang diperingati setiap bulan November serta sebagai kelanjutan dari program #CintaiKeluargaCintaiBumi yang masih berlangsung hingga akhir Desember 2021.

Oleh **Mardiana Makmun**

“**K**omitmen kami menjaga masa depan bukanlah jargon semata. Lewat kegiatan ini, kami turut mendorong para karyawan untuk turun langsung menjadi sukarelawan penanaman mangrove dengan harapan karyawan kami bisa terus melanjutkan misi penting ini, dan menunjukkan kepeduliannya pada lingkungan dalam kehidupan sehari-hari. Saatnya kita melakukan aksi nyata sekarang, demi masa depan kita dan generasi selanjutnya,” kata David Nolan, Country Manager & Direktur Utama Allianz Life Indonesia yang ikut hadir bersama karyawan sukarelawan lainnya, menurut keter-

angan tertulis.

Sebagai bukti kepedulian perusahaan terhadap lingkungan, karyawan Allianz Indonesia berpartisipasi sebagai sukarelawan dalam program penanaman 3.000 Pohon Mangrove yang dilakukan bersama Yayasan Carbon Ethics Indonesia (CarbonEthics) di Pulau Harapan, Kabupaten Kepulauan Seribu pada 21-30 November 2021. Kegiatan ini menandai kontribusi Allianz Indonesia melalui Yayasan Allianz Peduli dalam menanam 10.000 pohon mangrove di pesisir Jakarta dan Bekasi sejak tahun 2019. Allianz juga mengkonversikan polis elektronik yang terbit selama program berlangsung dengan penanaman satu Pohon Mangrove.

Sebanyak 200 karyawan hadir untuk mendapatkan pengalaman

menanam mangrove secara langsung dan mendapatkan edukasi dari CarbonEthics tentang krisis iklim akibat pemanasan global. Para sukarelawan juga mengunjungi tempat pembibitan (*nursery*) tanaman mangrove untuk melihat langsung siklus pertumbuhan mangrove.

Jessica Novia selaku perwakilan Yayasan Carbon Ethics Indonesia menyatakan bahwa, “Mangrove bisa menyerap emisi karbon sepuluh kali lebih banyak dari pohon di daratan. Dan Indonesia memiliki 23% populasi mangrove di dunia yang jika disatukan setara dengan luas negara Belgia, sehingga hutan mangrove di Indonesia berperan sangat penting dalam memperlambat krisis iklim,” ungkapnya. “Namun sayangnya, tingkat deforestasi mangrove di Indonesia

merupakan yang terbesar di dunia. Dari tahun 1980 - 2010, Indonesia telah kehilangan 40% hutan mangrovenya. Per tahunnya, Indonesia kehilangan hutan mangrove seluas Kota New York.

Lebih lanjut Ni Made Daryanti, Ketua Yayasan Allianz Peduli menambahkan bahwa Allianz Indonesia melalui YAP akan terus menjalankan komitmennya untuk peduli terhadap lingkungan, “Kami akan selalu berupaya mengedukasi karyawan dan nasabah kami, serta mengajak masyarakat untuk turut serta mengurangi kerusakan lingkungan melalui ragam program yang kami jalankan. Harapannya, langkah kecil kami ini bisa berkontribusi dalam mewujudkan alam yang lestari dan mengatasi perubahan iklim,” tutupnya.

Judul	Allianz Indonesia Tanam 3.000 Pohon Mangrove
Nama Media	Investor.id
Newstrend	CSR
Halaman/URL	https://investor.id/finance/273129/allianz-indonesia-tanam-3000-pohon-mangrove
Tanggal Berita	2021-12-02
Sentimen	Netral



Kegiatan menanam 3.000 pohon mangrove oleh Allianz Indonesia. Foto: Ist

Allianz Indonesia Tanam 3.000 Pohon Mangrove

Kamis, 2 Desember 2021 | 21:19 WIB
Prisma Ardianto (prisma.ardianto@beritasatunedia.com)

JAKARTA, investor.id - Allianz Indonesia melanjutkan program menanam 3.000 pohon mangrove dalam rangka menyambut Hari Pohon Indonesia. Allianz Indonesia melalui Yayasan Allianz Peduli (YAP) mengkonversikan polis elektronik yang terbit selama program berlangsung dengan penanaman satu Pohon Mangrove.

Sebagai bukti kepedulian perusahaan terhadap lingkungan, karyawan Allianz Indonesia berpartisipasi sebagai sukarelawan dalam program penanaman 3.000 pohon mangrove yang dilakukan bersama Yayasan Carbon Ethics Indonesia (CarbonEthics) di Pulau Harapan, Kabupaten Kepulauan Seribu pada 21-30 November 2021. Kegiatan itu menandai kontribusi Allianz Indonesia melalui Yayasan Allianz Peduli dalam menanam 10.000 pohon mangrove di pesisir Jakarta dan Bekasi sejak tahun 2019.

Dalam kegiatan itu, sebanyak 200 karyawan hadir untuk mendapatkan pengalaman menanam mangrove secara langsung dan mendapatkan edukasi dari CarbonEthics tentang krisis iklim akibat pemanasan global. Para sukarelawan juga mengunjungi tempat pembibitan (*nursery*) tanaman mangrove untuk melihat langsung siklus pertumbuhan mangrove.

"Komitmen kami dalam menjaga masa depan bukanlah jargon semata. Lewat kegiatan ini, kami turut mendorong para karyawan untuk turun langsung menjadi sukarelawan penanaman mangrove dengan harapan karyawan kami bisa terus melanjutkan misi penting ini, dan menunjukkan kepeduliannya pada lingkungan dalam kehidupan sehari-hari. Saatnya kita melakukan aksi nyata sekarang, demi masa depan kita dan generasi selanjutnya," kata *Country Manager* & Direktur Utama Allianz Life Indonesia David Nolan dalam keterangan resmi, Kamis (2/12).

Perwakilan Yayasan Carbon Ethics Indonesia Jessica Novia menyampaikan, mangrove bisa menyerap emisi karbon sepuluh kali lebih banyak dari pohon di daratan. Indonesia sendiri memiliki 23% populasi mangrove di dunia yang jika disatukan setara dengan luas negara Belgia, sehingga hutan mangrove di Indonesia berperan sangat penting dalam memperlambat krisis iklim.

"Namun sayangnya, tingkat deforestasi mangrove di Indonesia merupakan yang terbesar di dunia. Dari tahun 1980-2010, Indonesia telah kehilangan 40% hutan mangrovenya. Per tahunnya, Indonesia kehilangan hutan mangrove seluas Kota New York," jelas dia.

Lebih lanjut, Ketua Yayasan Allianz Peduli Ni Made Daryanti menambahkan bahwa Allianz Indonesia melalui YAP akan terus menjalankan komitmennya untuk peduli terhadap lingkungan. Termasuk melakukan edukasi karyawan dan nasabah perseroan terkait aspek lingkungan.

"Kami akan selalu berupaya mengedukasi karyawan dan nasabah kami, serta mengajak masyarakat untuk turut serta mengurangi kerusakan lingkungan melalui ragam program yang kami jalankan. Harapannya, langkah kecil kami ini bisa berkontribusi dalam mewujudkan alam yang lestari dan mengatasi perubahan iklim," pungkias dia.

Judul	BCA dan AIA Bersinergi Berikan Edukasi
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Literasi Pendidikan Keuangan
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2021-12-03
Sentimen	Netral

#AIApedia | LITERASI KEUANGAN TENAGA PENDIDIK | BCA dan AIA Bersinergi Berikan Edukasi

Bisnis, JAKARTA—Peringatan Hari Guru Nasional kali ini menjadikan, PT Bank Central Asia Tbk., (BCA) bersama PT AIA Financial dan Putera Sampoerna Foundation berkolaborasi memberikan edukasi literasi keuangan bagi para tenaga pendidik di Tanah Air.

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

EVP CSR BCA Inge Setiawati menambahkan sebagai perbankan 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. Kami berinisiatif untuk memberikan edukasi literasi keuangan bagi tenaga pendidik. Tidak hanya seputar keuangan *in general* melainkan juga pengelolaan keuangan rumah tangga," katanya.

Selain Inge Setiawati, pembicara lain pada kegiatan edukasi keuangan ini ialah Phung Magdalena, Direktur Distribusi Kemitraan PT AIA Financial, EVP Divisi Wealth Management BCA Ugahary Yovvy Chandra, dan influencer dan Principal Consultant @Zapfinance Prita Ghoezie.

Putera Sampoerna Foundation menjadi jembatan yang menghu-



bungkan kegiatan dengan 25 ribu guru yang berasal dari seluruh Nusantara. Materi Prita Ghoezie pun sangat menarik para guru karena berbeda dengan apa yang biasa disampaikan dalam pengajaran di sekolah.

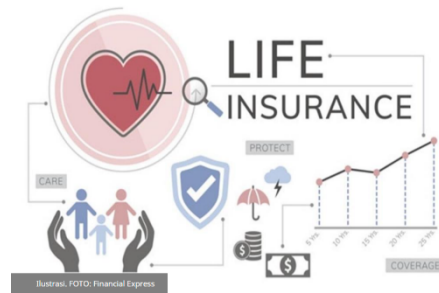
Beberapa topik serius yang dibawakan dengan ringan antara lain memahami keuangan yang sehat, pentingnya pencatatan keuangan, mengelola anggaran rumah tangga dan pengelolaan simpanan, investasi dan proteksi.

Phung Magdalena, Direktur Distribusi Kemitraan, 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 proteksi terutama dalam situasi pemulihan pandemi seperti saat ini.

"Kami berterima 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 jutaan keluarga di Indonesia hidup lebih sehat, lebih lama, lebih baik," tuturnya.

Judul	BCA Life Pasarkan Asuransi Digital untuk Gaet Generasi Milenial
Nama Media	Medcom.id
Newstrend	Asuransi untuk Generasi Millenial
Halaman/URL	https://www.medcom.id/ekonomi/keuangan/5b2m4z6N-bca-life-pasarkan-asuransi-digital-untuk-gaet-generasi-milenial
Tanggal Berita	2021-12-02
Sentimen	Netral



BCA Life Pasarkan Asuransi Digital untuk Gaet Generasi Milenial

Ekonomi bca life asuransi jiwa

Angga Bratadharma • 03 Desember 2021 07:15

Jakarta: PT Asuransi Jiwa BCA (BCA Life) terus memacu laju bisnis di tengah pandemi covid-19 yang sampai saat ini belum kunjung usai. Salah satu yang dilakukan yakni menggandeng PT Anchor Technology Digital (Qoala) dalam rangka kerja sama pemasaran produk digital BCA Life melalui platform Qoala.

Menurut data riset yang dilakukan oleh situs HootSuite We Are Social bertajuk 'Digital 2021: Global Overview Reports', jumlah pengguna internet di Indonesia mencapai 202,6 juta dengan persentase pengguna dibandingkan dengan total populasi penduduk mencapai 73,7 persen.

Besaran persentase ini yang menjadi sebuah peluang bagi kanal digital. Karena dari data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang dirilis pada Juli 2021 menunjukkan penetrasi asuransi masih sangat rendah yaitu sekitar 3,11 persen. Namun yang menarik, di laporan yang sama, tercatat 48,9 persen 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.

Bagaimana tanggapan anda mengenai artikel ini?

Happy Inspire Confuse Sad

"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 di masa depan," ucap Presiden Direktur & CEO BCA Life Rio Winardi, dalam keterangan tertulisnya, Jumat, 3 Desember 2021.

Sebagai platform keuangan digital, kerja sama BCA Life dan Qoala ini melengkapi berbagai perencanaan keuangan serta pilihan asuransi yang sudah ditawarkan. Qoala sebagai perusahaan insurtech, bekerja sama dengan pialang asuransi PT Mitra Jasa Pratama dan lebih dari 30 perusahaan asuransi memiliki tujuan mengembangkan produk asuransi yang terbaik.

Co-founder sekaligus Chief Operating Officer (COO) Qoala Tommy Martin menjelaskan di era digital seperti sekarang ini kemudahan dan kenyamanan dalam membeli asuransi menjadi satu hal yang penting bagi pangsa pasar milenial. Qoala menjawab tantangan ini dengan aplikasi yang mudah diakses dan proses pembelian serta klaim yang cepat.

"Produk BCA Life yang hadir dalam aplikasi Qoala juga akan menjadi solusi perlindungan yang tepat," pungkas Tommy.

Judul	Jurus Asuransi Melewati Krisis
Nama Media	Majalah Info Bank
Newstrend	Strategi Perusahaan Asuransi
Halaman/URL	44 & 45
Tanggal Berita	2021-12-02
Sentimen	Netral

Jurus Asuransi Melewati Krisis

Kepercayaan masyarakat terhadap sektor perasuransian masih diuji akibat kasus gagal bayar di sejumlah perusahaan asuransi. Pandemi COVID-19 menjadi batu sandungan lain. Tapi, pelaku industri punya jurus untuk bertahan. Seperti apa?

Oleh BAGUS KASANJANU

BEBERAPA tahun belakangan, industri asuransi menghadapi masa yang tak mudah. Sebelum pandemi Coronavirus Disease 2019 (COVID-19), sektor perasuransian mengalami krisis kepercayaan di masyarakat akibat kasus gagal bayar sejumlah perusahaan asuransi jiwa. Akibatnya, kinerja industri sempat mengalami tekanan, terutama dari sisi pendapatan premi.

Tapi, permasalahan yang dihadapi beberapa perusahaan asuransi perlahan berhasil diurai. Contohnya, kasus gagal bayar Jiwasraya yang akhirnya diselamatkan pemerintah melalui skema *Soft In* atau penyertaan modal senilai Rp20 triliun lewat holding badan usaha milik negara (BUMN) perasuransian dan penjaminan, Indonesia Financial Group (IFG). Polis-polis nasabah Jiwasraya direstrukturisasi, kemudian dialihkan ke perusahaan asuransi anak perusahaan IFG, yakni IFG Life. Terakhir, kabarnya sekitar 98% pemegang polis Jiwasraya setuju untuk direstrukturisasi.

Selain itu, gagal bayar dan skandal korupsi Jiwasraya yang diduga melibatkan WanaArtha Life, berbuntut pemblokiran rekening efek WanaArtha. Setelah hampir dua tahun diblokir, akhirnya rekening efek itu kembali dibuka. Tapi, tak berselang lama, WanaArtha diberi sanksi pembatasan kegiatan usaha (PKU) oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK), yakni pelarangan penjualan produk baru yang mengandung unsur tabungan dan/atau investasi, baik produk tradisional maupun *unit link*. Regulator menilai WanaArtha Life melanggar ketentuan

mengenai kesehatan keuangan perusahaan asuransi berupa pemenuhan rasio pencapaian solvabilitas, rasio kecukupan investasi, dan jumlah ekuitas minimum.

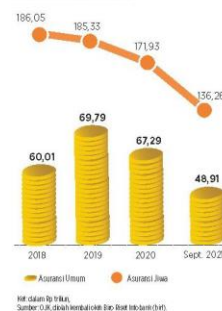
Meski dihadapkan pada krisis kepercayaan dan tekanan akibat pandemi, sejumlah perusahaan asuransi mampu bertahan, bahkan bertumbuh. Misalnya, Sinarmas MSIG Life yang hingga triwulan kedua 2021 preminya melesit 44,40% secara tahunan menjadi Rp1.93 triliun, investasi dan asetnya masing-masing naik 8,43% dan 786% menjadi Rp13,20 triliun dan Rp15,74 triliun, serta klaimnya tercatat Rp1,03 triliun atau menurun 7,21%.

Wianto Chen, Presiden Direktur Sinarmas MSIG Life, mengatakan bahwa capaian itu mencerminkan implementasi atas strategi *expand to grow 2025* pada tahun pertama yang berfokus pada transformasi bisnis, transformasi digital, dan transformasi organisasi.

"Kami memiliki tiga hal kunci yang menjadi *competitive advantage* kami. Yakni, pertama adalah struktur bisnis yang sangat terdiversifikasi. Kedua, tentunya dari *team management* yang kuat dan *engagement*

Meski dihadapkan pada krisis kepercayaan dan tekanan akibat pandemi, sejumlah perusahaan asuransi mampu bertahan, bahkan bertumbuh.

Perkembangan Premi Industri Asuransi



karyawan juga didukung oleh kemampuan digital. Ketiga, tentunya adalah kekuatan finansial dan struktur permodalan yang kuat," ujar Wianto Chen dalam paparannya kepada media, September lalu.

Pelaku asuransi jiwa lainnya, AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri), juga memiliki jurus bertahan di masa menantang. Perusahaan yang dipapin Handojo G. Kusuma sebagai presiden direktur ini tengah mendorong seluruh proses dan layanannya secara digital guna memudahkan nasabah. "(Digitalisasi) mulai dari proses pembelian sampai dengan *servicing* dan proses interaksi dengan nasabah. Itu yang menjadi ekosistem yang kami bangun. Kami punya *digital asset* yang dibangun supaya tenaga penjual kami bisa menjelaskan produk dengan lebih mudah kepada calon nasabah," kata Handojo kepada media.

Tak hanya asuransi jiwa, pelaku industri asuransi umum juga memiliki jurus dalam melewati masa sulit. Salah satunya, Asuransi Central Asia (ACA). Menurut Direktur Teknik ACA, Syarifuddin, meski trennya saat ini tengah mengarah ke digital, keberadaan

kantor cabang masih dibutuhkan. Karena itu, ke depan ACA akan melakukan pemekaran kantor wilayah (kanwil).

"Untuk memperluas jangkauan, kami akan memperbanyak lagi kantor wilayah. Contohnya, Kalimantan, yang sebelumnya ada satu, sekarang kami belah jadi dua, yakni Kalimantan Barat (Kalbar) dan Kalimantan Timur (Kaltim). Untuk Kaltim, dengan nantinya menjadi ibu kota baru, tentu akan timbul percepatan ekonomi. Kemungkinan juga kami buat di daerah Sulawesi dan Makassar," ujar Syarifuddin kepada *Infobank*, medio Oktober.

Setiap perusahaan asuransi tentu punya strategi masing-masing, terlebih ketika menghadapi masa sulit. Tujuan akhir yang ingin dicapai relatif sama, yakni mencetak pertumbuhan. Di sinilah para *leader* perusahaan asuransi diuji, membawa perusahaannya tumbuh, terlebih di masa krisis.

Industri asuransi sendiri di 2021 relatif membaik ketimbang 2020.

Berdasarkan data Biro Riset Infobank (BIR), per September 2021 premi bruto industri asuransi tumbuh 9,86% secara tahunan menjadi Rp185,17 triliun. Investasi dan total asetnya naik masing-masing 10,76% dan 977% menjadi Rp581,24 triliun dan Rp741,98 triliun. Sementara, klaimnya tercatat Rp148,16 triliun.

Jika di-breakdown lebih dalam, per September 2021 premi bruto asuransi jiwa tumbuh 12,40% secara tahunan menjadi Rp136,26 triliun. Sedangkan, investasinya naik 10,81% menjadi Rp494,17 triliun. Total asetnya pun meningkat 947% menjadi Rp558,75 triliun. Hanya, naiknya premi dibarengi dengan meningkatnya klaim sebesar 35,39% menjadi Rp134,25 triliun. Labanya juga masih terkontraksi 336,76% menjadi minus Rp9,28 triliun.

Sementara, untuk industri asuransi umum, pada periode yang sama premi brutonya tumbuh 3,33% secara tahunan menjadi Rp48,91 triliun. Investasinya meningkat 10,52% menjadi Rp87,07 triliun. Aset dan labanya juga tumbuh masing-masing 10,67% dan 24,22% menjadi Rp183,23 triliun dan Rp5,42 triliun. Sedangkan, klaimnya menurun 14,40% menjadi Rp13,91 triliun. •

Judul	Presdir OVO: Inklusi Keuangan di Area Perbankan Masih Sangat Tertinggal
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Kolaborasi Transaksi Digital
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/bisnis/2021/12/02/presdir-ovo-inklusi-keuangan-di-area-perbankan-masih-sangat-tertinggal
Tanggal Berita	2021-12-02
Sentimen	Netral

Presdir OVO: Inklusi Keuangan di Area Perbankan Masih Sangat Tertinggal

Kamis, 2 Desember 2021 11:53 WIB

Editor: Cholik Arifin



Karaniya Dharmasaputra, Presiden Direktur OVO

TRIBUNNEWS.COM, JAKARTA - Karaniya Dharmasaputra, Presiden Direktur OVO mengatakan, Indonesia saat ini menghadapi tantangan dalam literasi dan inklusi keuangan ke masyarakat.

Tantangan tersebut antara lain masih adanya ketertinggalan di sejumlah sektor jasa keuangan seperti di perbankan.

"Saat ini ada area area yang justru sangat ketinggalan, yang paling besar itu di area perbankan. Kalau kita masuk ke area lebih spesifik seperti pasar modal itu kecil banget, kalau tidak salah di bawah 5 persen," ujarnya dalam bincang virtual dengan media yang diikuti Tribunnews, Selasa (30/11/2021).

"Inklusi yang didorong oleh fintech membuat inklusi keuangan di Indonesia menjadi sangat bagus. PR kita sekarang adalah harus memperkecil gap," imbuhnya.

Karenanya, pihaknya berkomitmen meningkatkan literasi dan inklusi keuangan melalui akselerasi transformasi digital di Indonesia melalui pengembangan bisnis yang kini tidak hanya sebagai platform pembayaran digital saja.

Tapi sudah diperluas ke layanan investasi, proteksi dan pinjaman.

Data di Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengungkapkan, baru 38 persen masyarakat Indonesia yang paham mengenai lembaga dan produk keuangan.

Sementara, data di internal OVO menyatakan, platform ini telah memikat hati 9 dari 10 masyarakat Indonesia, dengan 71 persen adalah pengguna aktif.

Baca juga: [OJK Umumkan Pemenang Kompetisi Inklusi Keuangan 2021](#)

Mereka tersebar di sekitar 430 kota dan kabupaten di Indonesia dengan total merchant mencapai 1,2 juta merchant QRIS dan didominasi sektor UMKM seperti toko kelontong, kedai, pedagang kaki lima, hingga sektor usaha yang sudah memiliki nama.

Perencana keuangan Annisa Steviani menilai, masyarakat ikut berperan dalam meningkatkan literasi keuangan dan transformasi digital di Indonesia.

Judul	Dukung Keuangan Keberlanjutan, BTPN Raih 2 Award di Asia Sustainability Reporting Rating
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Penghargaan Pelaku Industri Asuransi
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/bisnis/2021/12/02/dukung-keuangan-keberlanjutan-btpn-raih-2-award-di-asia-sustainability-reporting-rating
Tanggal Berita	2021-12-02
Sentimen	Netral

Dukung Keuangan Keberlanjutan, BTPN Raih 2 Award di Asia Sustainability Reporting Rating

Kamis, 2 Desember 2021 11:14 WIB

Penulis: [Choirul Arifin](#)



PT Bank BTPN Tbk meraih dua award di ajang Asia Sustainability Reporting Rating (ASRRAT), yang diselenggarakan pada 17 November 2021 atas keterlibatan aktifnya mendukung keuangan berkelanjutan.

Laporan Wartawan Tribunnews, Choirul Arifin [lihat foto](#)

TRIBUNNEWS.COM, JAKARTA – PT Bank BTPN Tbk meraih dua award di ajang Asia Sustainability Reporting Rating (ASRRAT), yang diselenggarakan pada 17 November 2021 atas keterlibatan aktifnya mendukung keuangan berkelanjutan.

BTPN mendapat peringkat tertinggi platinum dari National Center for Sustainability Reporting (NCSR), penyelenggara ASRRAT di bidang Laporan Keberlanjutan dan di bidang pemberdayaan nasabah.

Pada hari yang sama, BTPN juga menerima Great Practice Award kategori "Best Practice" di ajang Global Corporate Sustainability Award dari Taiwan Institute for Sustainable Energy.

Baca juga: [Tumbuh 15 Persen, BTPN Syariah Salurkan Pembiayaan Rp10,05 Triliun di Kuartal II-2021](#)

Direktur Kepatuhan Bank BTPN Dini Herdini mengaku bersyukur meraih dua pencapaian tersebut. "Penghargaan ini juga merupakan bukti komitmen dan keseriusan Bank BTPN dalam mendukung upaya bangsa untuk mencapai tujuan keuangan keberlanjutan di Indonesia," ujarnya.

ASRRAT merupakan ajang penganugerahan penghargaan tahunan tingkat Asia untuk lembaga yang berhasil mengkomunikasikan kinerja keuangan keberlanjutan kepada pemangku kepentingan melalui Laporan Keberlanjutan dengan baik. Terdapat tiga peringkat dalam ajang ini, yaitu platinum (tertinggi), gold dan silver.

Bank BTPN merupakan satu dari tujuh perusahaan penerima peringkat platinum pada ajang ini, dan mencatatkan perbaikan dari peringkat gold yang diterima pada partisipasi pertamanya di ajang yang sama tahun 2020.

Baca juga: [Pernyataan BTPN Setelah Pembobol Rekening Nasabahnya Ditangkap Polisi](#)

Pada 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 dengan melibatkan Universitas Diponegoro, Universitas Indonesia, Kementerian Kesehatan, dan PT Asuransi Allianz Life Indonesia, serta nasabah purnabakti Bank BTPN.

"Pada masa mendatang, Bank BTPN akan terus meningkatkan penerapan prinsip keuangan keberlanjutan dan menambah kepesertaan masyarakat Indonesia dalam pasar keuangan," ujar Dini.

Judul	1 Dasawarsa OJK, Stabilitas Sektor Jasa Keuangan Terjaga dan Tumbuh
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Pertumbuhan Sektor Jasa Keuangan
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5837666/1-dasawarsa-ojk-stabilitas-sektor-jasa-keuangan-terjaga-dan-tumbuh
Tanggal Berita	2021-12-02
Sentimen	Netral

1 Dasawarsa OJK, Stabilitas Sektor Jasa Keuangan Terjaga dan Tumbuh

Nada Zetralini Arani - detikFinance
Kamis, 02 Des 2021 17:04 WIB

0 komentar

SHARE



Foto: Otoritas Jasa Keuangan

Jakarta : Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat sektor jasa keuangan stabil dan bertumbuh. Hal ini terlihat dari meningkatnya fungsi intermediasi, baik di sektor perbankan maupun Industri Keuangan Non Bank serta meningkatnya penghimpunan dana di pasar modal.

Kinerja sektor keuangan terjaga dengan baik sejalan kinerja pengawasan yang dilakukan OJK serta relatif terkendalinya pandemi dan meningkatnya mobilitas yang berdampak peningkatan aktivitas perekonomian. Aktivitas perekonomian global juga semakin pulih, namun perlu diwaspadai tren kenaikan kasus positif COVID-19 di kawasan Eropa sehingga beberapa negara di kawasan itu kembali melakukan pembatasan mobilitas.

"Kondisi stabilitas serta kinerja sektor jasa keuangan yang terjaga dan terus bertumbuh positif di tengah upaya pemulihan ekonomi ini menandai hari ulang tahun satu dasawarsa OJK yang jatuh pada 22 November lalu," ujar Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso dalam keterangan tertulis, Kamis (2/11/2021).

"Kinerja sektor keuangan yang terjaga dengan baik ini sejalan dengan pengawasan yang terus dilakukan OJK serta relatif terkendalinya pandemi COVID-19 dan meningkatnya mobilitas yang berdampak pada peningkatan aktivitas perekonomian," imbuhnya.

Baca Juga

BEI Dorong Investasi Hijau di Pasar Modal, Apa Maksudnya?

Selain itu, ia menekankan untuk perlu dicermati dampak tapering off yang dilakukan AS dan rencana normalisasi kebijakan ekonomi dan moneter negara ekonomi utama dunia.

OJK juga konsisten melakukan asesmen perekonomian dan sektor jasa keuangan bersama Pemerintah, otoritas lainnya, dan para stakeholder. Hal itu dilakukan dalam rangka menjaga stabilitas sistem keuangan di tengah momentum akselerasi pemulihan ekonomi nasional.

Asesmen Sektor Jasa Keuangan



Foto: OJK

Tercatat pertumbuhan kredit perbankan pada bulan Oktober 2021. Secara sektoral, peningkatan terjadi pada sektor manufaktur dan rumah tangga sebesar Rp 5,3 triliun dan Rp 8,8 triliun. Hal ini menunjukkan dukungan perbankan dalam pemulihan ekonomi nasional semakin meningkat.

Pertumbuhan kredit yang positif didorong oleh kredit konsumsi dan kredit modal kerja masing-masing 3,75% yoy dan 3,04% yoy. Kemudian kenaikan kredit juga diikuti kredit bank BUMN dan BPD yang tumbuh masing-masing tumbuh 6,84% yoy dan 5,89% yoy.

Baca Juga

Komis XI Dukung BI Terapkan Kebijakan Makroprudensial Longgar

Secara tahunan, pertumbuhan kredit di sektor transportasi, pertanian, rumah tangga dan perdagangan juga meningkat. Pertumbuhan DPK tercatat tumbuh positif pada Oktober 2021 didorong pertumbuhan giro. Tren ini menunjukkan suku bunga dari suku bunga PLARN ke suku bunga deposito dan kemudian ke suku bunga kredit terus berjalan. Suku bunga kredit Oktober 2021 tercatat masih dalam tren menurun.



Foto: OJK

Sementara, penghimpunan dana di pasar modal telah meningkat 302,7% dari periode yang sama tahun lalu. NAB Rukya Dana juga menunjukkan pertumbuhan jumlah investor domestik. Selain itu, IISIG turut mengalami pertumbuhan signifikan dibandingkan bulan sebelumnya. Hal ini menunjukkan kepercayaan investor terhadap perekonomian Indonesia masih baik.

Pertumbuhan lainnya dicatatkan dari sektor Pemasangan Pembiayaan melalui Perusahaan Pembiayaan per Oktober 2021 yang terjadi pada penyisipan pembiayaan melalui peer to peer lending (P2P Lending). Penghimpunan premi Asuransi Jiwa, Asuransi Umum dan Reasuransi cenderung stabil dibandingkan bulan sebelumnya.

Judul	FPGIKJ Curigai Proses Migrasi IFG Life Bermasalah
Nama Media	RRI.co.id
Newstrend	Polis nasabah PT Asuransi Jiwasraya ke IFG life
Halaman/URL	https://rri.co.id/nasional/peristiwa/1279586/fpgiki-curigai-proses-migrasi-ifg-life-bermasalah
Tanggal Berita	2021-12-02
Sentimen	Netral

FPGIKJ Curigai Proses Migrasi IFG Life Bermasalah



Foto: (dok. IST)

👤 Oleh: Cecep Jambak ✎ Editor: Nugroho 📅 02 Des 2021 20:20

KBRN, Jakarta: Proses perpindahan polis nasabah dari PT Asuransi Jiwasraya ke IFG life disebut masih menjadi perdebatan.

Dewan Ketua Forum Purna Bhakti Garuda Indonesia Korban Jiwasraya (FPGIKJ) Syahrul Tahir mengatakan, meskipun telah mendapatkan suntikan dana dari pemerintah melalui Penyertaan Modal Negara (PMN) sebesar Rp20 Triliun, namun belum terealisasi di lapangan.

Syahrul Tahir menyebut, antara Jiwasraya dengan IFG Life terlalu banyak berbelit dengan dalih pengalihan polis anuitas dana pensiun akan mulai dilakukan setelah proses clearance dari regulator rampung.

"Penyertaan Modal Negara dari pemerintah sebesar Rp20 Triliun tidak diserahkan kepada Jiwasraya, namun ke PT BPUI yang diserahkan lagi ke anak perusahaannya yang bernama IFG Life (bukan BUMN tetapi Swasta Nasional) namun kita semua tidak mengetahui besarnya khususnya untuk asuransi anuitas seumur hidup Pensiunan yang kenyataan hanya setelah restru hanya tinggal 7-8 tahun setelah dipaksa menanda tangani hasratnya sesuai keinginan Kementerian BUMN, Jiwasraya akan menyerahkan nasabah pensiunan anuitas kepada IFG Life itu pun pihak Jiwasraya menolak dengan perjanjian NOVASI antara pensiunan BUMN selaku nasabah Jiwasraya dengan IFG Life (tripartied) dan terjadi pelanggaran perjanjian secara sepihak dengan unsur pemaksaan, penipuan, penzoliman kepada pensiunan," ungkap Syahrul dalam keterangannya diterima [RRI.co.id](https://rri.co.id), Kamis (2/12/2021).

Syahrul menceritakan, sewaktu pemaparan restrukturisasi yang dilakukan Februari 2021 lalu, dengan mereka (PT Asuransi Jiwasraya) menjanjikan bahwa dana pensiun (Pensiunan Garuda Indonesia) dipindahkan efektif Oktober 2021 melalui IFG Life.

"Ini adalah batas kemampuan Keuangan Jiwasraya bila mundur Jiwasraya tidak mempunyai kemampuan bayar polis nasabah pensiunan anuitas, namun kenyataannya kami mendapatkan kabar bahwa dana pensiun akan dipindahkan pada akhir tahun ini, ini ada apa sebenarnya yang terjadi? Kok malah sering diundur seperti ini?" tanya Syahrul.

"Berarti Jiwasraya masih mempunyai kemampuan bayar, artinya Jiwasraya melakukan pembohongan yang tidak habis-habisnya terhadap pensiunan," ujarnya.

Lebih lanjut Syahrul mengatakan, Forum Purna Bhakti Garuda Indonesia Korban Jiwasraya (FPGIKJ) mencurigai adanya masalah besar pada proses transfer dari Jiwasraya ke IFG Life.

"Ini seperti tidak ada itikad baik dari pihak Jiwasraya dan IFG Life kepada nasabah Jiwasraya terhadap polis anuitas seumur hidup. Selalu muncul polemik-polemik yang menjadi perdebatan. Kita juga sudah banyak kerugian dengan dipotong dana asuransi anuitas seumur hidup pensiunan bumh antara 50% s/d 76% tanpa kompromi, dipaksa dan intimidasi untuk kelangsungan hidup Jiwasraya agar bisa membayar kewajiban polis bulanan kepada para pensiunan," ungkapnya.

Seperti diberitakan, setidaknya ada lebih dari 300 ribu polis yang akan bermigrasi dari Jiwasraya ke IFG Life. Namun hingga saat ini belum juga terealisasi dengan alasan proses pengalihan akan dilakukan secara simultan untuk memastikan polis telah diverifikasi dan tervalidasi dengan baik dan telah memenuhi peraturan yang berlaku dari POJK yang disimpulkan belum clear dan clean.

Ternyata OJK sendiripun belum menerbitkan peraturan (POJK) bagi para peserta asuransi anuitas seumur hidup yang dimaksudkan misal: asuransi anuitas seumur hidup menjadi rata-rata 7-8 tahun, pemotongan dana nilai tunai nominal saat pensiunan dibelikan asuransi anuitas seumur hidup yang diterima Jiwasraya sesuai perjanjian dengan pihak Garuda tahun 1996 dibayarkan secara lunas. Bukti-bukti atas perihal tersebut telah dimiliki.