

Senin, 06 December 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Tidak Merugi, Inilah Asuransi Jiwa yang Bisa Dipilih
Nama Media	Tagar.id
Newstrend	Pertumbuhan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://www.tagar.id/tidak-merugi-inilah-asuransi-jiwa-yang-bisa-dipilih
Tanggal Berita	2021-12-03
Sentimen	Positif

Entik Indonesia

Entik Indonesia

Entik Indonesia

Tidak Merugi, Inilah Asuransi Jiwa yang Bisa Dipilih

Produk asuransi jiwa kian diminati semenjak pandemi Covid-19 membuat hal ini terefleksikan dari pertumbuhan jumlah polis asuransi jiwa nasional.

Berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), hingga kuartal II-2021 jumlah polis asuransi jiwa mencapai 17,78 juta. Angka ini meningkat 1,6 persen secara tahunan (year on year/yoy).

Namun demikian, pemahaman masyarakat terhadap produk asuransi masih relatif rendah. Data Institute of Actuaries (IOA) menunjukkan, tingkat literasi asuransi nasional masih belum mencapai 70 persen.

Rendahnya literasi membuat selektompok masyarakat merasa ragu dengan kepemilikan produk asuransi. Padahal, OJK dan berbagai pihak telah selalu menekankan kepada masyarakat untuk memahami terlebih dahulu produk asuransi yang ingin dimiliki.

Asuransi jiwa merupakan suatu kontrak perjanjian antara pemegang polis (tertanggung) dengan perusahaan asuransi (penanggung) dimana pihak perusahaan asuransi bersedia untuk memberikan pembayaran yang didasarkan pada meninggalnya tertanggung atau pembayaran yang didasarkan pada hidupnya tertanggung dengan manfaat yang besarnya telah ditetapkan dan/atau dibayarkan pada saat penggantian dana.

Saat ini di Indonesia sudah terdapat berbagai jenis asuransi jiwa dengan manfaat yang berbeda-beda. Berikut daftar langkah jenis asuransi jiwa beserta penjelasannya.

1. Asuransi jiwa berjangka (term life insurance)

Salah satu produk asuransi jiwa berjangka memberikan pertanggungan selama satu jangka waktu tertentu yang disebut jangka waktu polis (policy term).

- **Daca Juga Manfaat Asuransi bagi Keuangan dan Keluarga**

Manfaat polis asuransi ini dapat dibayarkan hanya apabila tertanggung meninggal dunia dalam jangka waktu yang telah ditetapkan dari polis masih berlaku (in force) ketika tertanggung meninggal dunia.

2. Asuransi jiwa seumur hidup (whole life insurance)

Adapun jenis polis pertanggungan asuransi jiwa seumur hidup adalah asuransi jiwa seumur hidup tradisional (traditional whole life insurance), yang memberikan pertanggungan seumur hidup dengan tarif premi tetap (level premium rate) yang tidak meningkat sejalan dengan bertambahnya usia tertanggung.

- **Daca Juga Rugi Manfaat Asuransi untuk Keluarga**

Kemudian ada jenis asuransi last survivor life insurance yang juga disebut sebagai second-to-die life insurance. Menjelang jenis asuransi jiwa seumur hidup gabungan dimana manfaat polanya hanya dibayarkan setelah kedua orang tertanggung polis tersebut meninggal dunia.

Asuransi ini dirancang khusus terutama untuk memberikan pertanggungan kepada pasangan menikah yang ingin memiliki dana untuk membayar pajak harta warisan (estate tax) yang dikenakan setelah mereka meninggal dunia.

3. Asuransi jiwa dwiguna (endowment insurance)

Jenis asuransi ini memberikan suatu jumlah manfaat tertentu apabila tertanggung hidup sampai akhir jangka waktu pertanggungan atau meninggal selama jangka waktu pertanggungan.

- **Daca Juga Simak 4 Manfaat Asuransi Syariah**

Setiap polis asuransi jiwa dwiguna memiliki tanggal jatuh tempo (maturity date), yaitu tanggal pembayaran yang pertanggungan oleh perusahaan asuransi kepada pemegang polis jika tertanggung masih hidup.

4. Asuransi unit link

Asuransi unit link merupakan asuransi gabungan dengan investasi. Premi yang dibayarkan akan diinvestasikan dalam dua mekanisme pengelolaan yang terpisah yaitu pengelolaan premi dasar untuk kepentingan proteksi dan pengelolaan premi investasi.

- **Daca Juga Apa Itu Manfaat Asuransi Mabit? Ya Simak di Sini**

Premi investasi dibayarkan oleh manajer investasi atau ahli investasi perusahaan. Dengan memiliki produk unit link, nasabah tertanggung dapat memperoleh manfaat perlindungan asuransi sekaligus investasi hasil atas investasi produk unit link di Indonesia umumnya diinvestasikan oleh perusahaan-perusahaan asuransi jiwa.

(Aldin Widjantoro)

- Referensi:**
- Tarun Binaga Rp 3000 Harga Emas Ratuhan, Antara Hari Ini (2021-12-03)
 - Aplikasi IPOt Masih Mami Gampang Pawa Gedung Cyber (2021-12-03)
 - Tan Cak Sili, Apa Itu Pajak Properti Mabit? (2021-12-03)
 - Kelapa Sewi, Dikawatir Dapat Mengalami Krisis Excess Dunia (2021-12-03)
 - Entik Tholok: Uma Pening Jadi Sarang Korupsi (2021-12-03)
 - 4 Saham Elit Cili yang menjadi Market Leader (2021-12-03)
 - Cara Menghitung Pajak Properti Mabit (2021-12-03)
 - UPS Berharap Masyarakat Tak Berencana dengan Dana Pijuan (2021-12-03)
 - Hadapi Risiko dengan Protokol Antrian Nyata (2021-12-03)
 - Tercerita Ini Manfaat Asuransi Perjalanan Saat Berpergian (2021-12-03)
 - Situs:**
 - FPI BROKER TERORIS (2021-12-03)
 - Ganjar Roudi: Perjalanan Muhammad Syarif Anggota FPI Jadi Teror (2021-12-03)
 - GEBAKAN PERTAMA (2021-12-03)
 - Gebakan Pertama Menteri Sosial Tri Rismaharini (2021-12-03)
 - Daca Juga:**
 - Lahireya Richeza Azaria had keputihan Mawar (2021-12-03)
 - Tarun Binaga Rp 3000 Harga (2021-12-03)

Judul	AXA Hadirkan Emma
Nama Media	Batamos.co.id
Newstrend	Peluncuran Produk Asuransi
Halaman/URL	https://news.batamos.co.id/axa-hadirkan-emma/
Tanggal Berita	2021-12-03
Sentimen	Netral

ESKADRON

AXA Hadirkan Emma

Editor: Suprizal Tanjung Jumat, 3 Des 2021 - 18:01 WIB



Berita Terkait

Perluas Layanan di



Emma menghadirkan pengalaman yang lebih personal layaknya seorang asisten virtual yang peduli dan selalu hadir untuk pemegang polis AXA. (i. Rakhil Harnandita/Dawa Post)

batamos.co.id – 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 Stelmer 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.

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 pengininan data polis, melihat riwayat pengajuan klaim, dan menghubungi petugas customer service melalui fitur live chat.

BACA JUGA: Penerbangan Internasional ke Bali Dibuka Kembali, Wisman Harus Punya Asuransi

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 ke depannya. (*)

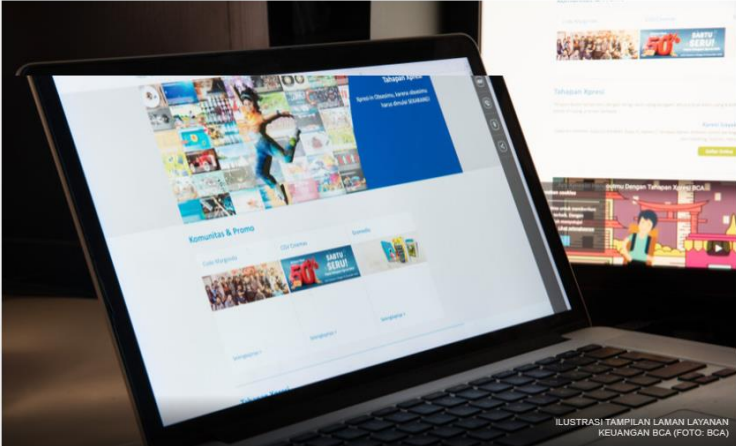
Judul	Sinergi BCA dan AIA Tingkatkan Literasi Keuangan Tenaga Pendidikan
Nama Media	Marketeers.com
Newstrend	Literasi Pendidikan Keuangan
Halaman/URL	https://www.marketeers.com/sinergi-bca-dan-aia-tingkatkan-literasi-keuangan-tenaga-pendidikan/
Tanggal Berita	2021-12-03
Sentimen	Netral

FINANCE

Sinergi BCA dan AIA Tingkatkan Literasi Keuangan Tenaga Pendidikan

By [Medikantyo Adhikresna](#) 

Posted on December 3, 2021



ILUSTRASI TAMPILAN LAMAN LAYANAN KEUANGAN BCA (FOTO: BCA)

Tenaga pendidikan di Indonesia memegang peranan penting bagi pengembangan sumber daya manusia di Tanah Air. Apalagi memasuki era kenormalan baru yang membuat mereka harus beradaptasi dengan perkembangan teknologi untuk menyampaikan bahan ajaran di masa pandemi Covid-19.

Memperingati momentum Hari Guru yang jatuh setiap 25 November, PT Bank Central Asia Tbk (BCA) menggandeng AIA dan Putera Sampoerna Foundation memberikan apresiasi dan mengajak para tenaga pendidikan dalam webinar literasi keuangan. *Webinar* dengan tajuk *Cerdas Kelola Keuangan Guru (Celengan Guru)* diisi oleh Principal Consultant Zap Finance sekaligus *influencer*, Prita Ghozie.

"Sebagai insan perbankan nasional, telah menjadi kewajiban dan komitmen dari BCA untuk hadir memberikan edukasi literasi keuangan. Maka dari itu, kami berinisiatif untuk memberikan edukasi literasi keuangan bagi tenaga pendidik. Tidak hanya seputar keuangan *in general* tetapi juga pengelolaan keuangan untuk rumah tangga," kata EVP CSR BCA, Inge Setiawati.

Program *webinar* ini menyasar hingga 25 ribu guru dari berbagai daerah di Indonesia yang dihubungkan oleh Putera Sampoerna Foundation. Dengan pembekalan pengetahuan finansial ini, diharapkan dapat meningkatkan literasi keuangan di Indonesia terutama di kalangan guru maupun lingkungan lembaga pendidikan.

Ragam topik keuangan yang dibawakan oleh Prita Ghozie dikemas secara menarik dan ringan, walaupun secara bobot terbilang serius. Topik tersebut adalah mengenai pentingnya pencatatan keuangan, memahami keuangan yang sehat, mengelola anggaran rumah tangga, hingga edukasi pengelolaan simpanan, investasi, dan proteksi.

"Kami berkomitmen untuk terus meningkatkan literasi keuangan masyarakat, terutama literasi tentang asuransi jiwa. Kami melihat pentingnya peran guru dalam mendorong pemahaman masyarakat akan pentingnya proteksi terutama dalam situasi pemulihan pandemi seperti saat ini," kata Phung Magdalena, Direktur Distribusi Kemitraan PT AIA Financial.

Berdasarkan data hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) pada 2019 lalu, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyebut indeks literasi keuangan di Indonesia masih relatif rendah yakni 38,03 persen. Sehingga program berupa edukasi terkait literasi keuangan penting dilakukan agar angka tersebut meningkat dalam beberapa tahun ke depan.

Selain mengadakan edukasi literasi keuangan bagi para guru, BCA telah melaksanakan kegiatan serupa untuk beragam lapisan masyarakat. Tercatat lebih dari 500 ribu penerima manfaat dengan fokus program yang terkait literasi keuangan dari kalangan pelajar, mahasiswa, hingga keluarga pekerja migran Indonesia melalui Program Saba Desa.

Judul	MNC Life Serahkan Klaim Asuransi MNC Safe Pro Senilai Rp500 Juta ke Nasabah
Nama Media	Koran Sindo
Newstrend	Penyerahan Klaim Asuransi
Halaman/URL	12
Tanggal Berita	2021-12-04
Sentimen	Netral

MNC Life Serahkan Klaim Asuransi MNC Safe Pro Senilai Rp500 Juta ke Nasabah

JAKARTA - PT MNC Life Assurance atau MNC Life, unit bisnis dari PT MNC Kapital Indonesia Tbk (BCAP), memberikan klaim asuransi jiwa sebesar Rp500 juta kepada nasabah.

Penyerahan klaim produk asuransi MNC Safe Pro tersebut dilakukan secara simbolis oleh Direktur Utama MNC Life Febriyani Sjoftan kepada ahli waris penerima klaim asuransi di Gedung MNC Financial Center kemarin.

"Kami sangat menyadari uang pertanggungan ini tentunya tidak bisa menggantikan kehadiran almarhum di dalam keluarga, namun kami yakin semoga uang pertanggungan ini bisa berguna bagi keluarga yang ditinggalkan," ujar Febriyani.

Febriyani berharap terlaksananya penyerahan klaim asuransi ini bisa menjadi penanda akan pentingnya jaminan atau asuransi untuk seluruh masyarakat. "Kami juga berharap terlaksananya acara simbolis penyerahan klaim ini menjadi salah satu bukti pentingnya memiliki asuransi bagi masyarakat Indonesia di kemudian hari," tuturnya.

Sebagai informasi, MNC Safe Pro merupakan produk asuransi yang didistribusikan melalui bancassurance MNC Bank. Asuransi tersebut akan menyimpan uang nasabah selama lima tahun dan bisa meng-cover selama 10 tahun ke depan.

"Kalau terjadi risiko uangnya keluar, uangnya ke-

luar sebagai uang pertanggungan, tapi jika tidak terjadi risiko selama 10 tahun uangnya kembali 100%," sebut Febriyani.

Dalam perjalanan 11 tahun di dunia perasuransian, MNC Life semakin bertumbuh seiring dengan kepercayaan para nasabah dan mitra bisnisnya. Untuk itu MNC Life terus mendukung masyarakat untuk memiliki perencanaan keuangan yang matang sejak dini.

Salah satunya dengan Program Khusus Rezeki Nomplok agar nasabah dapat menjadikan asuransi sebagai bagian kebutuhan dalam kehidupan. Program ini berlaku hingga Desember 2021 dan mendapatkan kesempatan untuk meraih *grand prize* Honda City E CVT 2021.

Iqbal dwi purnama



Direktur Utama MNC Life Febriyani Sjoftan (kiri) menyerahkan secara simbolis pembayaran klaim asuransi MNC Safe Pro kepada ahli waris di Gedung MNC Financial Center, Kebon Sirih, Jakarta Pusat, kemarin. MNC Life melakukan acara simbolis jiwa sebesar Rp500 juta kepada ahli waris nasabah MNC Safe Pro.

WPT/ALDI/OLIVANDRA SETIARANA

Judul	MNC Life Serahkan Klaim Asuransi MNC Safe Pro Rp500 Juta ke Ahli Waris Nasabah
Nama Media	Okezone.com
Newstrend	Penyerahan Klaim Asuransi
Halaman/URL	https://economy.okezone.com/view/2021/12/03/4/78281/mnc-life-serahkan-klaim-asuransi-mnc-safe-pro-rp500-juta-ke-ahli-waris-nasabah
Tanggal Berita	2021-12-03
Sentimen	Netral

MNC Life Serahkan Klaim Asuransi MNC Safe Pro Rp500 Juta ke Ahli Waris Nasabah

MPI, Jurnalis · Jum'at 03 Desember 2021 13:56 WIB



A A A

Direktur Utama MNC Life, Febriyani Sjojfan Yahya (kiri) menyerahkan secara simbolis pembayaran klaim asuransi MNC Safe Pro kepada ahli waris di Gedung MNC Financial Center, Kebon Sirih, Jakarta Pusat, Jumat (3/12/21).

PT MNC Life Assurance (MNC Life) perusahaan asuransi jiwa yang merupakan unit bisnis dari PT MNC Kapital Indonesia Tbk (BCAP) perusahaan dibawah naungan MNC Group membuktikan komitmennya sebagai asuransi Indonesia yang terpercaya termasuk dalam hal pembayaran klaim.

MNC Life melakukan acara simbolis penyerahan klaim asuransi jiwa sebesar Rp500 juta kepada ahli waris nasabah MNC Safe Pro.

Kami berharap dengan terlaksananya acara simbolis penyerahan klaim ini menjadi salah satu bukti pentingnya memiliki asuransi bagi masyarakat Indonesia dikemudian hari." Ujar Febriyani Sjojfan Yahya.

Judul	Didorong Pandemi Covid-19, Manulife Gelontorkan Rp145,26 Miliar
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Transformasi Digital
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211204/215/1473777/didorong-pandemi-covid-19-manulife-gelontorkan-rp14526-miliar
Tanggal Berita	2021-12-04
Sentimen	Netral

Didorong Pandemi Covid-19, Manulife Gelontorkan Rp145,26 Miliar

Kondisi pandemi Covid-19 telah mengakselerasi penggunaan teknologi digital. Hal ini mendorong Manulife untuk benar-benar mempersiapkan diri dalam melakukan inovasi dan bertransformasi.

 Denis Riantuza Melanova - Bisnis.com
04 Desember 2021 | 16:22 WIB



Warga melintas dibelak logo perusahaan PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia di Jakarta, Senin (11/5/2020). - Bisnis/Eusebio Chrysnamurti

Bisnis.com, JAKARTA— PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife Indonesia) telah menghabiskan investasi senilai US\$10 juta atau sekitar Rp145,26 miliar (kurs Rp15.526) untuk mengembangkan sejumlah inovasi teknologi digital.

Hal itu disampaikan oleh VP Strategy and Transformation Manulife Yudhi Aulia dalam webinar Mengenai Insurtech dan Inovasi Teknologi di Sektor Asuransi, Jumat (3/12/2021).

Dia mengatakan, kondisi pandemi Covid-19 telah mengakselerasi penggunaan teknologi digital. Hal ini mendorong Manulife untuk benar-benar mempersiapkan diri dalam melakukan inovasi dan bertransformasi.

| Baca Juga : Bank DBS dan Manulife Indonesia Luncurkan Asuransi Penyakit Kritis

"Kami telah menginvestasikan dana US\$10 juta untuk mengembangkan sejumlah inovasi teknologi untuk memastikan masyarakat Indonesia tetap terlindungi, meskipun sedang masa pandemi," ujar Yudhi.

Ada tiga hal inovasi teknologi yang dilakukan Manulife, kata Yudhi, yakni dari sisi penjualan, aftersales service, dan proses klaim. Sejak awal pandemi, Manulife telah meluncurkan proses penjualan tanpa tatap muka di mana penjualan dan pembayaran polis asuransi dapat dilakukan melalui gadget.

"Untuk aftersales, kami telah melakukan pengembangan berkelanjutan untuk portal layanan nasabah. Selain dapat melakukan pembayaran premi secara online, nasabah bisa lakukan pembaruan data kontak secara mandiri," katanya.

Selain itu, guna mengantisipasi peningkatan klaim di masa pandemi, Manulife juga meluncurkan aplikasi berbasis web yang memudahkan nasabah untuk mengajukan klaim.

Menurut Yudhi, melalui inovasi teknologi digital yang dilakukan, Manulife mampu menjangkau lebih luas nasabah di berbagai segmen dan lokasi. Manulife merasakan bahwa digitalisasi telah memudahkan interaksi dengan nasabah dan berdampak positif bagi peningkatan kepuasan nasabah.

"Peningkatan kepuasan dari nasabah melalui layanan nasabah yang praktis dan ringkas dengan mengembangkan proses digital mulai dari pengajuan polis sampai proses klaim, tanpa harus mengisi berlembar-lembar kertas tetapi tetap aman dan memperhatikan unsur perlindungan konsumen," katanya.

Judul	Generali Dukung Borobudur Marathon 2021, Cara Cerdas Pakai Asuransi
Nama Media	Cerdasbelanja.grid.id
Newstrend	Official Insurance Partner
Halaman/URL	https://cerdasbelanja.grid.id/read/523023923/generali-dukung-borobudur-marathon-2021-cara-cerdas-pakai-asuransi?page=all
Tanggal Berita	2021-12-03
Sentimen	Netral

Generali Dukung Borobudur Marathon 2021, Cara Cerdas Pakai Asuransi

Wulan - Jumat, 3 Desember 2021 | 18:00 WIB



Generali jadi partner asuransi di Borobudur Marathon 2021

CERDASBELANJA.ID – PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia), kembali menjadi *official insurance partner* pada ajang *lari marathon Borobudur Marathon 2021*.

Diadakan secara *bi-format*, yaitu *offline* dan *online* di setiap kategori, *Borobudur Marathon 2021* diikuti oleh para atlet lari untuk *Elite Race Full*

Maraton dengan jarak 42.195 kilometer, lebih dari 120 pelari Tilik Candi Half Marathon dengan jarak 21.09 kilometer, serta lebih dari 10.000 peserta yang bisa diikuti masyarakat umum untuk Borobudur Marathon Virtual Challenge (BMVC).

Kali ini, mengambil tema 'Symphony of Energy' *Borobudur Marathon 2021* menghadirkan kolaborasi antara keanekaragaman budaya kota Magelang, Borobudur dan semangat para pelari, hingga menghadirkan simfoni energi yang menyatu.

Rangkaian acaranya sendiri, dimulai dari tanggal 27-28 November 2021 untuk *Elite Race* dan Tilik Candi, hingga 12 Desember untuk BMVC.

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.

Baca Juga:

Sepanjang Kuartal III 2021, Astra Life Bukukan Pertumbuhan Premi 58%

Melalui perlindungan ini, para pelari bisa lebih aman, tenang, dan bebas dari rasa khawatir saat mengikuti Borobudur Marathon 2021, serta dapat fokus mencapai garis finis.

Tidak hanya itu, dukungan Generali pada Borobudur Marathon 2021 ini juga menjadi langkah Generali untuk mengajak masyarakat terus sehat dengan berolahraga, demi menjaga kesehatan dan membangun imunitas tubuh, di tengah risiko yang masih ada saat ini.

CEO Generali Indonesia Edy Tuhirman menyampaikan, dukungan Generali pada Borobudur Marathon 2021 adalah untuk menegaskan kembali konsistensi dari komitmen Generali, untuk terus mendorong dan memotivasi masyarakat agar terus menerapkan gaya hidup sehat.

Khususnya yang selaras dengan filosofi Generali yang terus berusaha, untuk meningkatkan kesehatan dan kesejahteraan masyarakat.

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

Sebagai salah satu bagian dari program Borobudur Marathon 2021, Generali juga kembali memperkenalkan *platform alive.generali.co.id*.

Judul	BRI Life menyebut proses perekaman saat penawaran produk asuransi tidak efektif
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Perekaman Tenaga Pemasar
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/bri-life-menyebut-proses-perekaman-saat-penawaran-produk-asuransi-tidak-efektif
Tanggal Berita	2021-12-05
Sentimen	Netral

KEUANGAN / ASURANSI

BRI Life menyebut proses perekaman saat penawaran produk asuransi tidak efektif

Minggu, 05 Desember 2021 / 16:45 WIB

[X]



ILUSTRASI: BRI Life menyebut proses perekaman saat penawaran produk asuransi tidak efektif.

Reporter: **Adrianus Octaviano** | Editor: **Khomarul Hidayat**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT Asuransi BRI Life (BRI Life) menyebut proses perekaman saat tenaga pemasar menawarkan produk asuransi tidaklah efektif. Sebelumnya, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) berencana mewajibkan alat bukti rekam saat produk asuransi diperjualbelikan agar berjaga-jaga jika nantinya terjadi sengketa.

Direktur Utama BRI Life Iwan Pasila bilang, kalau tujuannya hanya sekedar untuk bukti dan harus disimpan itu tidak efektif. Mengingat, perlu ada mekanisme dan kapasitas tertentu untuk menyiapkan hal tersebut.

"Biaya mungkin bukan faktor utama, tapi efektivitasnya yang hanya akan digunakan pada saat ada kasus ke pengadilan dan apakah akan bisa dipakai di pengadilan. Sementara akar permasalahan adalah kompetensi tenaga pemasar, tools, dan proses," ujar Iwan kepada Kontan.co.id, Minggu (5/12).

Baca Juga: OJK punya pekerjaan rumah di sektor IKNB agar bisa imbangi perbankan dan pasar modal

Iwan berpendapat, yang perlu didorong sejatinya adalah kompetensi tenaga pengajar dan mekanisme pelayanan pelanggan yang tanggap untuk merespons pertanyaan nasabah. Menurutnya, saat ini banyak perusahaan sudah membuat mobile apps agar nasabah bisa setiap saat mengakses kondisi polisnya.

"Kami juga menerapkan disiplin yang ketat bagi tenaga pemasar, misalnya jika ditemukan tenaga pemasar yang tidak memberikan no telp yang benar maka hukumannya adalah terminasi," imbuh Iwan.

Sebelumnya, Anggota Dewan Komisiner OJK Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen Tirta Segara bilang OJK sedang berencana untuk mengatur regulasi ulang dengan mewajibkan perusahaan asuransi melakukan perekaman saat menawarkan produk.

Memang, Tirta mengakui bahwa ada pro dan kontra terkait rencana tersebut. Hanya saja, ia menilai, hal tersebut perlu dilakukan karena selama ini pengaduan terkait produk yang tidak sesuai dengan penawaran sulit diselesaikan karena kurangnya bukti.

"Dua-duanya enggak punya bukti. Cuma eyel-eyelan saja, jadi banyak yang tidak bisa diselesaikan," ujar Tirta dalam media briefing di Bandung, Sabtu (4/12).

Sekadar informasi saja, pengaduan terkait industri asuransi menempati posisi ketiga yang memiliki banyak pengaduan per 25 November 2021 yang mencapai 5.783 pengaduan. Adapun, terkait pengaduan produk yang tidak sesuai penawaran ada di urutan kedua setelah pengaduan terkait susahny klaim asuransi.

Judul	Pengaduan Nasabah ke OJK Meningkat
Nama Media	Kontan
Newstrend	Pengaduan ke OJK
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-12-06
Sentimen	Netral

Pengaduan Nasabah ke OJK Meningkat

Nasabah banyak mengadu soal perilaku fintech

Adrianus Octaviano

BANDUNG. Di tengah pandemi saat ini, aduan masyarakat soal industri keuangan cukup tinggi. Bahkan, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat adanya kenaikan signifikan dari tahun sebelumnya.

Jumlah pengaduan di OJK sepanjang tahun ini hingga 25 November tercatat sudah mencapai 595.521 pengaduan. Angka tersebut mengalami kenaikan hingga sekitar 22 kali lipat dibandingkan tahun 2017 yang hanya mencapai 25.742 pengaduan.

Salah satu yang tinggi lonjakannya adalah pengaduan terkait fintech. Tampaknya keresahan soal pinjaman online (pinjol) ilegal yang marak akhir-akhir ini turut memicu lonjakan jumlah pengaduan ke OJK.

Catatan saja, di tahun-tahun sebelumnya, penyumbang pengaduan terbanyak adalah soal produk dan layanan perbankan. Tahun ini berubah menjadi fintech. "Pengaduan perbankan 49.000, disusul oleh fintech 50.000 yang masuk itu tahun ini dari Januari 2021 sampai November 2021," ujar Anggota Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen Tirta Segara akhir pekan lalu.

Jika kita bedah, dari 50.413 pengaduan yang diarahkan ke fintech, OJK mencatat, paling banyak pengaduan terkait pe-

Aduan nasabah ke OJK naik signifikan dibandingkan tahun lalu.

rilaku *debt collector* terhadap nasabah.

Aduan cukup besar lainnya berasal dari industri asuransi. Tirta memberi contoh aduan

terkait dugaan *miselling* produk asuransi yang susah dibuktikan.

OJK kerap kali menemukan perusahaan asuransi mengklaim sudah melakukan penjelasan soal polis yang mereka jual. Di sisi lain, pemegang polis menyebut bahwa penjelasan dari agen masih kurang. "Dua-duanya tidak punya bukti, jadi banyak yang tidak bisa diselesaikan," ujar Tirta.

Ia menegaskan, ke depan, OJK akan memperkuat regulasi. Misanya OJK mewajibkan adanya bukti saat pengaduan agar bisa terselesaikan. Misalnya, rekaman ketika terjadi jual-beli produk. ■

Lima Besar Pengaduan OJK 2021

Hingga November 2021

Industri	Jumlah Pengaduan	Keterangan Pengaduan
Fintech	50.413	1. Perilaku <i>debt collector</i> 2. Legalitas lembaga keuangan & produk 3. Restrukturisasi pinjaman online
Perbankan	49.205	1. Permintaan informasi debitur 2. Penipuan 3. Restrukturisasi
Perusahaan Pembiayaan	25.072	1. Permintaan informasi debitur 2. Perilaku <i>debt collector</i> 3. Restrukturisasi pembiayaan
Asuransi	5.783	1. Kesulitan klaim asuransi 2. Produk atau layanan tidak sesuai penawaran 3. Sengketa antar pihak
Pasar Modal	2.685	1. Perizinan profesi dan jasa penunjang 2. Gagal bayar 3. Legalitas lembaga keuangan & produk

Sumber: OJK

Judul	OJK Paling Banyak Terima Aduan Fintech di 2021, Soal Apa?
Nama Media	Liputan6.com
Newstrend	Pengaduan ke OJK
Halaman/URL	https://www.liputan6.com/bisnis/read/4728771/ojk-paling-banyak-terima-aduan-fintech-di-2021-soal-apa
Tanggal Berita	2021-12-05
Sentimen	Netral

Home > Bisnis > Ekonomi

OJK Paling Banyak Terima Aduan Fintech di 2021, Soal Apa?



Ilustrasi OJK (Liputan6.com/Andri Wirnuri)

Liputan6.com, Bandung - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat jika pengaduan terbanyak yang disampaikan masyarakat sepanjang 2021, sebagian besar perihal layanan di *financial technology* (*fintech*). Bahkan aduan fintech melebihi perbankan yang biasanya mendominasi.

Tercatat OJK menerima 50.413 pengaduan fintech periode 1 Januari hingga 25 November 2021. Sementara perbankan hanya 49.205.

BACA JUGA:
Tingkat Literasi Masyarakat RI Masih Jauh Lebih Kecil dari Inklusi Keuangan

Adapun bila dihitung secara total, OJK mendapatkan 595.521 pengaduan dari masyarakat sepanjang 2021. Angka aduan ini 22 kali lipat bila dibandingkan 2017 yang sebanyak 25.742 pengaduan.

"Pada tahun sebelumnya dan biasanya itu perbankan yang paling banyak," ungkap Anggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK Tirta Segara dalam media gathering di Bandung, seperti dikutip Minggu (5/12/2021).

Masyarakat disebut paling banyak membuat aduan mengenai layanan fintech berkaitan dengan perilaku *debt collector*, legalitas lembaga jasa keuangan (LJK) dan produk, restrukturisasi pinjaman online, keberatan biaya tambahan atau denda, serta penipuan.

Sementara untuk aduan layanan perbankan berupa permintaan informasi debitur, penipuan, restrukturisasi, *debtcollector*, serta legalitas LJK dan produk.

Di sisi lain, aduan mengenai industri keuangan non bank (IKNB) pembiayaan tercatat sebanyak 25.072.

2 dari 2 halaman

Aduan Lainnya



Judul	OJK Catat Pengaduan Konsumen di 2021 Mayoritas Terkait Fintech
Nama Media	Jawapos.com
Newstrend	Pengaduan ke OJK
Halaman/URL	https://www.jawapos.com/ekonomi/05/12/2021/ojk-catat-pengaduan-konsumen-di-2021-mayoritas-terkait-fintech/
Tanggal Berita	2021-12-05
Sentimen	Netral

OJK Catat Pengaduan Konsumen di 2021 Mayoritas Terkait Fintech

EKONOMI

5 Desember 2021, 20:45:31 WIB



Ilustrasi Gedung kantor pusat Otoritas Keuangan (OJK) Jakarta. (Dok. OJK)

JawaPos.com – Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat pengaduan konsumen di 2021 mayoritas mengenai layanan di financial technology (fintech), yakni sebanyak 50.413 pengaduan sejak 1 Januari hingga 25 November 2021, melebihi aduan layanan perbankan sebesar 49.205.

“Pada tahun sebelumnya dan biasanya itu perbankan yang paling banyak,” ungkap Anggota Dewan Komisioner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK Tirta Segara dalam media gathering di Bandung, Sabtu (4/12).

Secara keseluruhan, terdapat 595.521 pengaduan konsumen kepada OJK sepanjang tahun ini, angka tersebut naik 22 kali lipat dari tahun 2017 yang sebanyak 25.742 pengaduan.

Baca juga:

OJK: Sebelum Investasi Aset Kripto, Pahami Hal Ini Terlebih Dahulu

Tirta memerinci, pengaduan mengenai layanan fintech terdiri dari aduan perilaku debt collector, legalitas lembaga jasa keuangan (LJK) dan produk, restrukturisasi pinjaman online, keberatan biaya tambahan atau denda, serta penipuan.

Kemudian untuk aduan mengenai layanan perbankan berupa permintaan informasi debitur, penipuan, restrukturisasi, debtcollector, serta legalitas LJK dan produk.

Ia menambahkan, aduan mengenai industri keuangan non bank (IKNB) pembiayaan tercatat sebanyak 25.072, yang terdiri atas permintaan informasi debitur, perilaku debt collector, restrukturisasi pembiayaan, penipuan, serta legalitas LJK dan produk.