

Jum'at, 1 Oktober 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Togar Pasaribu Asuransi Pendidikan Sangat Prospektif
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Produk Asuransi Pendidikan Unitlink
Halaman/URL	16
Tanggal Berita	2021-10-01
Sentimen	Positif

**Togar Pasaribu
Asuransi Pendidikan
Sangat Prospektif**



Produk asuransi terdiri dari dua kategori yaitu asuransi tradisional dan Produk Asuransi yang Dikaitkan dengan Investasi (PAYDI) atau istilah umumnya unitlink. Dua kategori ini terdapat pada produk asuransi pendidikan. Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Togar Pasaribu, menjelaskan bahwa masyarakat dapat memilih produk asuransi sesuai kebutuhan serta kemampuannya masing-masing. "Para nasabah dapat membandingkan berbagai jenis produk asuransi sebelum membuat keputusan. Misalnya, soal ketentuan polis, jumlah pertanggungan, risiko, serta nilai pengembalian investasi yang ditawarkan. Apabila nilai pengembalian investasi yang ditawarkan tinggi, sudah barang tentu produk investasi tersebut memiliki risiko yang tinggi pula," jelasnya kepada *Media Asuransi*.

Dari data yang dimiliki AAJI selama 3 tahun terakhir, jelas Togar, PAYDI adalah produk yang menjadi primadona di banyak kalangan nasabah. Hal ini menjadi indikasi yang baik bagi nasabah, karena masyarakat Indonesia banyak yang sudah memiliki kepedulian yang tinggi dalam merencanakan kesehatan finansial untuk masa depan. "Fakta tersebutlah yang menyebabkan sekitar 65 persen dari total premi yang dikumpulkan oleh perusahaan asuransi selama 3 tahun terakhir berasal dari PAYDI," katanya.

Menurut Togar, terdapat karakter khas dari tabungan dan investasi pasar modal yang berorientasi pada dana pendidikan jika dibandingkan dengan produk asuransi pendidikan. Dalam polis asuransi pendidikan terdapat "bundling" antara manfaat pendidikan dan manfaat perlindungan jiwa terhadap tertanggung.

"Dalam hal terjadinya persaingan antara asuransi pendidikan dengan produk keuangan lainnya, kami menilai pandangan tersebut tidak sepenuhnya tepat. Karena setiap produk memiliki karakter tujuan, fitur, dan risiko yang berbeda," jelasnya.

Lebih lanjut, Togar mengatakan bahwa AAJI menilai adanya persaingan dalam pemasaran berbagai produk asuransi dan keuangan lainnya tidaklah buruk bagi masyarakat. Persaingan yang sehat justru dapat mendorong penyedia asuransi untuk memberikan pelayanan terbaik bagi konsumen dan membangun basis pengembangan produk yang lebih baik.

Ke depan, Togar melihat prospek dan keberlanjutan produk asuransi pendidikan masih bagus seiring dengan makin membaiknya kesadaran masyarakat dalam menyusun dan merencanakan keuangan. ■ **Achmad Aris**

Judul	Asuransi Pendidikan Masih Akan Terus Dicari Masyarakat
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Produk Asuransi Pendidikan Inovasi PRUCerah Prudential Life
Halaman/URL	8 - 9
Tanggal Berita	2021-10-01
Sentimen	Positif

Asuransi Pendidikan Masih Akan Terus Dicari Masyarakat

Asuransi pendidikan merupakan salah satu produk asuransi jiwa yang masih dicari calon nasabah hingga saat ini, termasuk di masa pandemi Covid-19 yang berlangsung 1,5 tahun terakhir. Kebutuhan masyarakat untuk menyiapkan dana pendidikan anak yang terus naik tiap tahun, coba dipenuhi perusahaan asuransi jiwa dengan meluncurkan aneka inovasi untuk melengkapi fitur produk asuransi pendidikan yang ada.

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) melihat kesadaran masyarakat Indonesia dalam menyusun dan merencanakan keuangan, semakin baik. Asuransi pendidikan menjadi salah satu instrumen finansial yang paling digemari nasabah dalam menyusun perencanaan keuangan masa depan. Walaupun demikian, tipologi kebutuhan nasabah tidaklah sama. "Bagi para nasabah yang memang secara khusus fokus pada kebutuhan dana pendidikan saja, sudah barang tentu asuransi pendidikan menjadi pilihan utamanya," kata Direktur Eksekutif AAJI, Togar Pasaribu.

AAJI melihat prospek produk asuransi pendidikan di masa depan, dari sudut pandang kebutuhan masyarakat itu sendiri. "Seperti kita ketahui, biaya pendidikan memiliki kecenderungan meningkat dari waktu ke waktu. Hal inilah yang menjadi pemicu dari terus bagusnya prospek produk asuransi yang berkaitan dengan dana pendidikan tersebut," kata Togar saat menjawab pertanyaan Ahmad Aris dari Media Asuransi.

President Director PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia), Jens Reisch, mengatakan bahwa ada studi yang mengungkapkan sebanyak 74,7 persen masyarakat mengaku masih menempatkan pendidikan sebagai prioritas pengeluaran utama meski di tengah pandemi. "Namun sayangnya, hanya sedikit orang tua yang memiliki perencanaan finansial, terbukti dari survei lainnya yang memperlihatkan baru 25 persen masyarakat yang menyiapkan perlindungan untuk dana pendidikan anak," kata Jens saat peluncuran Asuransi Jiwa Syariah PRUCerah (PRUCerah) secara daring, 8 Juli 2021.

Dia tambahkan, kenaikan biaya pendidikan, terutama pendidikan tinggi,

President Director PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia), Jens Reisch, mengatakan bahwa ada studi yang mengungkapkan sebanyak 74,7 persen masyarakat mengaku masih menempatkan pendidikan sebagai prioritas pengeluaran utama meski di tengah pandemi. "Namun sayangnya, hanya sedikit orang tua yang memiliki perencanaan finansial, terbukti dari survei lainnya yang memperlihatkan baru 25 persen masyarakat yang menyiapkan perlindungan untuk dana pendidikan anak," kata Jens saat peluncuran Asuransi Jiwa Syariah PRUCerah (PRUCerah) secara daring, 8 Juli 2021.

terus terjadi. Mengutip data Badan Pusat Statistik (BPS), inflasi dari sektor pendidikan mencapai 3,81 persen pada 2019, sedangkan rata-rata kenaikan yang pangkal pendidikan mencapai 10 persen 15 persen pertahunnya. "Inovasi PRUCerah yang kami luncurkan hari ini merupakan produk asuransi jiwa yang diharapkan dapat membantu memastikan bahwa perjalanan panjang orang tua untuk memenuhi kebutuhan pendidikan tinggi anak-anak, terus terlindungi secara optimal dari berbagai risiko," kata Jens.

Walau banyak cara yang dapat dilakukan untuk menyiapkan dana pendidikan anak, asuransi

pendidikan tetap menjadi produk yang banyak dipilih. Hal itu tak lepas dari keunggulan produk ini jika dibandingkan dengan tabungan maupun instrumen investasi, untuk memastikan terwujudnya tujuan para orang tua dalam menyiapkan dana pendidikan anak-anaknya.

Menurut Direktur Eksekutif AAJI, Togar Pasaribu, ada karakter khas dari tabungan dan investasi pasar modal yang berorientasi pada dana pendidikan, jika dibandingkan dengan produk asuransi pendidikan. "Dalam polis asuransi pendidikan terdapat *'bundling'* antara manfaat pendidikan dan manfaat perlindungan jiwa terhadap

Oleh karena itu, menurut Togar tidak tepat jika ada pandangan bahwa terjadi persaingan antara asuransi pendidikan dan produk keuangan lainnya, karena setiap produk memiliki karakter tujuan, fitur, dan risiko yang berbeda. "AAJI menilai bahwa adanya persaingan dalam pemasaran berbagai produk asuransi dan keuangan lainnya tidaklah buruk bagi masyarakat. Persaingan yang sehat justru dapat mendorong penyedia asuransi untuk memberikan pelayanan terbaik bagi konsumen dan membangun basis pengembangan produk yang lebih baik," jelasnya.

Togar Pasaribu menambahkan salah satu fitur unggulan terkini yang ditawarkan perusahaan asuransi adalah kaitannya dengan investasi. Hal tersebut membuat nasabah asuransi selain dapat memastikan perlindungan jiwa, juga memiliki pilihan untuk berinvestasi dalam rangka mempersiapkan kesehatan finansial di masa yang akan datang. "Salah satunya bisa juga digunakan sebagai perencanaan finansial untuk

memperiapkan dana pendidikan si buah hati," katanya.

Plt Direktur Utama dan Direktur Operasional & Aktuaria Taspren Life, Ibnu Hasyim, menjelaskan bahwa asuransi pendidikan tradisional dan asuransi pendidikan unilink mempunyai pangsa pasar tersendiri. "Tergantung dari profil risiko masing-masing nasabah. Namun dalam kondisi pandemi saat ini, terutama untuk pangsa pasar ASN (Aparatur Sipil Negara), pemegang polis banyak yang ingin mendapatkan kepastian atas keberlangsungan pendanaan pendidikan. Sehingga produk asuransi tradisional menjadi salah satu alternatif karena risiko investasi relatif lebih rendah dengan kebutuhan," katanya saat menjawab pertanyaan Ahmad Aris.

Menurut Ibnu Hasyim, dalam 3 tahun terakhir kontribusi produk asuransi pendidikan cukup besar dan memberikan kontribusi positif untuk pendapatan premi dan laba perusahaan. Meskipun terdapat penurunan yang tidak terlalu signifikan pada saat pandemi Covid-19, jika dibandingkan pendapatan premi Juli 2020 dengan Juli 2021 terjadi pertumbuhan sebesar 30 persen," katanya.

Hal ini disebabkan kebutuhan terhadap asuransi pendidikan masih cukup tinggi di masyarakat, terutama pada target pasar Taspren Life yakni ASN. Selama masa pandemi Covid-19 belum pernah ada yang mengajukan penghentian sementara pembayaran premi produk asuransi pendidikan, sedangkan untuk pengajuan klaim *surrender* sangat kecil dan tidak signifikan.

Taspren Life memasarkan asuransi pendidikan melalui *sales representative* yang tersebar di 55 kota seluruh Indonesia. Mereka dibekali e-brosur dan animasi video yang dapat digunakan dalam melakukan presentasi melalui *virtual meeting*. Selain itu, perseroan juga memaksimalkan saluran distribusi yang telah bekerja sama dengan Taspren Life. *Marketing tools* tersedia pula di dalam aplikasi mytasprenlife sehingga mempermudah akses informasi bagi nasabah.

Ibnu Hasyim, mengatakan bahwa produk asuransi pendidikan di Taspren Life masih menjadi salah satu produk



Aneka inovasi asuransi pendidikan diemas semakin menarik.

unggulan. Perseroan menyediakan 1 produk asuransi pendidikan, yaitu Taspren Proteksi Beasiswa dengan berbagai macam jenis tahapan pembayaran. Keunggulan produk ini adalah memberikan kepastian ketersediaan dana untuk pendidikan anak, sesuai dengan yang diperjanjian pada polis terutama jika tertanggung meninggal dunia, tanpa ada risiko penurunan nilai pendanaan untuk nasabah akibat kondisi pasar atau investasi.

Selain itu, Taspren Proteksi Beasiswa mempunyai fitur bebas dari membayar premi dalam hal tertanggung meninggal dunia pada saat masa asuransi, sehingga manfaat tahapan tetap diberikan kepada anak-anak tertanggung sesuai tercantum dalam polis, serta Taspren Life akan memberikan uang pertanggungan kepada ahli waris di luar dari manfaat tahapan tersebut.

Plt Dirut Taspren Life ini juga menjelaskan bahwa inovasi yang telah Taspren Life terhadap pemasaran produk Taspren Proteksi Beasiswa, berupa periode pembayaran manfaat secara serentak dibayarkan setiap bulan Mei. "Mei merupakan bulan untuk melakukan pembayaran

sekolah tahun ajaran baru. Hal ini sesuai dengan tujuan utama asuransi pendidikan yang ditujukan bagi pembayaran sekolah serta komitmen dari Taspren Life untuk memberikan jaminan pendidikan," katanya.

Untuk memenuhi kebutuhan dana pendidikan anak, produk asuransi pendidikan jelas memiliki keunggulan tersendiri jika dibandingkan dengan produk lain. Satu hal yang penting diperhatikan adalah para calon nasabah harus memastikan telah memahami produk yang hendak dibeli. "Pemahaman nasabah atas manfaat tertanggung, skema pembayaran, kemampuan pembayaran, besaran premi dan jadwal pencairan dana yang diberikan secara bertahap, adalah bagian penting yang harus dipahami oleh para calon nasabah," kata Togar Pasaribu.

"Oleh karena itu kami mengembalikan pilihan atas produk asuransi dari nasabah kepada profil kebutuhannya masing-masing. Sudah barang tentu, ada keunggulan dan kekurangan dari berbagai produk asuransi, ditinjau dari ragam kebutuhan masing-masing nasabah itu sendiri," tutur Direktur Eksekutif AAJI ini. ■ S. Edt Santosa

Judul	Asuransi Pendidikan Makin Diminati Keluarga Muda
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Produk Asuransi Pendidikan Cemerlang Scholar Generali Indonesia
Halaman/URL	10 - 11
Tanggal Berita	2021-10-01
Sentimen	Positif

Asuransi Pendidikan Makin Diminati Keluarga Muda

Asuransi pendidikan merupakan salah satu produk yang ditawarkan oleh beberapa perusahaan asuransi jiwa. Setiap orang tua pasti memiliki keinginan dan harapan dapat membeli produk tersebut agar masa depan anak-anaknya terus terjamin. Ada 2 jenis produk perlindungan pendidikan yang ditawarkan perusahaan asuransi, ada yang berbentuk tradisional asuransi jiwa dwiguna (*endowment*) atau yang sudah di-*bundling* dengan investasi seperti unitlink. Saat ini, beberapa perusahaan asuransi juga menawarkan produknya melalui *marketplace* asuransi untuk memberikan kemudahan dan kenyamanan konsumen dalam membeli asuransi.

Untuk memilih asuransi pendidikan yang sesuai kebutuhan memang tidaklah mudah karena banyak faktor yang harus dipertimbangkan oleh setiap orang tua. Dana pendidikan yang sudah dipersiapkan tersebut harus dipastikan aman agar anak-anaknya tetap dapat meneruskan pendidikan hingga ke jenjang perguruan tinggi. Apalagi bagi orang tua yang akan menyekolahkan anaknya ke luar negeri, tentu memerlukan biaya lebih besar lagi.

Namun, dengan dana yang sudah disisihkan setiap bulan untuk membayar premi asuransi, tentu akan semakin ringan kalau waktu persiapannya cukup panjang. Asuransi pendidikan merupakan salah satu jenis produk asuransi yang dapat memberikan perlindungan atas masa depan anak dan menjadi impian setiap orang tua.

Direktur Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Togar Pasarihu menyampaikan pandangannya bahwa ke depan, prospek dan keberlanjutan produk asuransi pendidikan masih bagus, seiring dengan makin meningkatnya kesadaran masyarakat dalam menyusun dan merencanakan keuangan. "Seperti kita ketahui, biaya pendidikan memiliki kecenderungan meningkat dari waktu ke waktu. Hal inilah yang menjadi penentu dari terus berprospeknya produk asuransi yang berkaitan dengan dana pendidikan tersebut," kata Togar kepada Achmad Aris dari *Media Asuransi*.

Menurut Togar, untuk memenuhi kebutuhan dana pendidikan anak, produk asuransi pendidikan jelas memiliki keunggulan tersendiri jika dibandingkan dengan produk lain. "Satu hal yang penting diperhatikan

adalah para calon nasabah harus memastikan telah memahami produk yang hendak dibeli," tegasnya. Melihat potensi yang besar itu, PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia), perusahaan asuransi asal Italia yang sudah berada di Indonesia selama 13 tahun ini belum lama meluncurkan sebuah produk asuransi pendidikan bernama Cemerlang Scholar. Malahan di tengah pandemi ini, peminat dari produk tersebut terus bertambah.

Seperti yang dikatakan oleh Chief Marketing Officer Generali Indonesia, Vivin Arbiati Gautama, Cemerlang Scholar merupakan produk yang masih tergolong baru, namun sudah mulai diminati. Dalam beberapa bulan terakhir trennya terus tumbuh mengingat saat ini semakin banyak anak muda milenial yang sudah menjadi orang tua dan telah memikirkan tentang pendidikan anak mereka. "Para orang tua muda saat ini tingkat literasinya lebih tinggi, sehingga kesadaran dan kebutuhan akan proteksi sekaligus persiapan dana pendidikan semakin diminati," kata Vivin kepada *Media Asuransi*.

Menurut Vivin, hingga saat ini pembayaran premi nasabah produk Cemerlang Scholar masih berjalan lancar. Produk ini justru semakin diminati karena memiliki manfaat pengembalian premi 110 persen sehingga dapat dipersiapkan oleh nasabah untuk persiapan biaya pendidikan anak-anaknya. "Asuransi pendidikan merupakan kebutuhan yang akan terus ada dan terus dipersiapkan oleh orang tua. Sehingga tidak ada perubahan yang signifikan dari produk ini dari sebelum dan

setelah pandemi," ungkapnya.

Produk Cemerlang Scholar, lanjut Vivin, dipasarkan melalui jalur distribusi keagenan. Untuk pemasarannya sendiri, dilakukan secara digital dan tanpa tatap muka melalui aplikasi iPropose. "Aplikasi ini sudah berhasil membantu banyak orang memiliki proteksi asuransi, termasuk asuransi pendidikan Cemerlang Scholar. Melalui iPropose, calon nasabah dapat berkonsultasi dengan tenaga pemasar untuk mengidentifikasi kebutuhan, menentukan produk, pengajuan polis secara online, hingga pembayaran premi pertama yang dilakukan secara aman, dan terverifikasi," papar Vivin.

Sementara itu, perusahaan asuransi jiwa lain yang menawarkan produk asuransi pendidikan adalah PT Asuransi Jiwa Taspen (Taspen Life). Asuransi pendidikan menjadi salah satu produk unggulan bagi perusahaan asuransi jiwa yang sahamnya 99,97 persen sahamnya dimiliki oleh PT Taspen (Persero) ini. Perseroan menyediakan 1 produk asuransi pendidikan, yaitu Taspen Proteksi Beasiswa dengan berbagai macam jenis tahapan pembayaran.

Pt Direktur Utama dan Direktur Operasional & Aktuaria Taspen Life, Ibnu Hasyim, mengatakan bahwa asuransi pendidikan tradisional dan asuransi pendidikan unitlink mempunyai pangsa pasar tersendiri. "Kebutuhan terhadap asuransi pendidikan masih cukup tinggi di masyarakat, terutama pada target pasar Taspen Life yakni ASN (aparatur sipil negara). Selama masa pandemi Covid-19 belum pernah ada yang mengajukan penghentian sementara pembayaran premi produk

asuransi pendidikan, sedangkan untuk pengajuan klaim *surrender* sangat kecil dan tidak signifikan," ungkap Ibnu kepada Achmad Aris.

Ibnu Hasyim mengatakan, dalam 3 tahun terakhir kontribusi produk asuransi pendidikan cukup besar dan memberikan kontribusi positif untuk pendapatan premi dan laba perusahaan. "Meskipun terdapat penurunan yang tidak terlalu signifikan pada saat pandemi Covid-19, jika dibandingkan pendapatan premi Juli 2020 dengan Juli 2021 terjadi pertumbuhan sebesar 30 persen," katanya.

Taspen Life memasarkan asuransi pendidikan melalui *sales representative* yang tersebar di 55 kota seluruh Indonesia. Mereka dibekali e-brosur dan animasi video yang dapat digunakan dalam melakukan presentasi melalui *virtual meeting*. Taspen Life juga memaksimalkan saluran distribusi yang telah bekerja sama dengan perseroan.

Sebenarnya masih banyak perusahaan asuransi jiwa yang menawarkan produk asuransi pendidikan, baik dalam bentuk *endowment* ataupun unitlink. Seperti, BRI Life dalam situs resminya menyebutkan perusahaan asuransi jiwa milik Bank BRI ini menyediakan asuransi pendidikan jenis dwiguna atau *endowment* bernama Asuransi Pendidikan Danasiswa Danasiswa Syariah.

Di website Sinarmas MSIG Life juga tampak ditawarkan produk asuransi pendidikan bernama *Sinus Kid Insurance Syariah* yang keahliannya dijual merupakan produk tradisional. Untuk produk ini tertanggung dapat juga membeli asuransi tambahan (*rider*) bernama *SMILE Scholarship* yang dibeli melalui unitlink.

Sedangkan, dalam website MNC Life, perusahaan asuransi milik Grup MNC ini menawarkan United Dana Siswa sebuah produk asuransi pendidikan yang memastikan ketersediaan dana pendidikan dan perlindungan asuransi dalam satu paket.

Sementara Seqis Life, dalam laman resminya menawarkan ada 3 jenis asuransi pendidikan yakni, *Seqis EduPlan Insurance*, *Seqis Global EduPlan Insurance*, dan *Edu Plus*. Ketiga produk tersebut menyuguhkan keunggulan masing-



Pandai-pandai memilih asuransi pendidikan yang sesuai kebutuhan.

masing yang dapat dipilih oleh calon tertanggung.

BNI Life dalam situs resminya juga memasarkan asuransi pendidikan yang dinamakan BNI Life Smart Education. Disebutkan bahwa asuransi pendidikan merupakan salah satu produk unggulan dari anak usaha Bank BNI ini.

Sementara itu Prudential Indonesia, di websitenya juga menawarkan beberapa produk perlindungan pendidikan, seperti *ProCerah*, *ProLink Edu Protection*, dan *ProLink Syariah Edu Protection*.

Selangkan di AXA Mandiri dalam situs resminya disebutkan ada produk bernama Asuransi Mandiri Perlindungan Sejahtera, sebagai solusi perlindungan asuransi masa depan anak. Sementara yang berbasis syariah dinamakan Asuransi Mandiri Perlindungan Sejahtera Syariah, solusi perlindungan asuransi masa depan anak syariah.

Manulife Indonesia, dalam laman resminya disebutkan menawarkan sebuah produk asuransi pendidikan bernama *Manulife Education Protector*, sebuah proteksi dan perencanaan keuangan bagi si buah hati.

Saat ini, seiring dengan perkembangan teknologi yang terus

berkembang, dan dalam rangka untuk memberikan kemudahan, keamanan, dan kenyamanan bagi masyarakat dalam mendapatkan produk asuransi pendidikan, beberapa perusahaan asuransi jiwa bekerja sama dengan platform digital seperti *insurance technology (insurtech)*.

Salah satunya *Marketplace* PT Lifepal Technologies Indonesia (lifepal) dalam laman resminya tampak memasarkan produk asuransi pendidikan dari tiga perusahaan asuransi multinasional yakni, Prudential Indonesia, AXA Mandiri, dan Manulife Indonesia. Konsumen dapat secara langsung membeli produk yang diinginkan melalui website Lifepal.

Disebutkan pula *platform* ini memberi bantuan klaim bagi yang membeli polis asuransi melalui perusahaan tersebut. Dan untuk menarik calon pelanggan, saat artikel ini ditulis sedang ada promosi yang memberikan diskon hingga 25 persen dan cicilan 0 persen.

Silakan para orang tua memilih produk asuransi pendidikan sebagai suatu perencanaan keuangan dengan secara cermat, hati-hati, dan teliti untuk disesuaikan dengan kebutuhan masa depan putra-putrinya. ■ **Wahyu Widhiastuti**

Judul	Asuransi Lokal Kejar Dominasi Asuransi Asing
Nama Media	Kontan
Newstrend	Pertumbuhan Pasar Asuransi Jiwa
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-10-01
Sentimen	Positif

Asuransi Lokal Kejar Dominasi Asuransi Asing

Asuransi asing masih menguasai industri asuransi jiwa

Selvi Mayasari

JAKARTA. Industri asuransi jiwa terus bertumbuh. Berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) per Semester I-2021, total pendapatan mengalami pertumbuhan sebesar 64,1% menjadi Rp 119,74 triliun.

Secara umum pasar asuransi jiwa masih dikuasai oleh asing atau dikenal dengan perusahaan *joint venture*. Namun asuransi lokal terus mengejar ketertinggalannya.

Secara jumlah masih didominasi oleh perusahaan nasional dengan 38 perusahaan berbanding 22 yang merupakan perusahaan asing. "Namun dari sisi aset, ekuitas, total pendapatan premi maupun jumlah tertanggung, perusahaan *joint venture* lebih dominan jika dibandingkan dengan perusahaan nasional," ujar Togar Pasaribu, Direktur Eksekutif AAJI kepada KONTAN, Kamis (30/9).

Industri asuransi jiwa sendiri masih dikuasai oleh beberapa perusahaan misalnya PT Prudential Life Assurance, PT Asuransi Simas Jiwa, selanjutnya PT Asuransi Allianz Life Indonesia, PT AIA Financial dan dilanjutkan PT Axa Mandiri Financial Services.

Lalu masuknya IFG Life di bisnis asuransi jiwa memang

bisa menjadi salah satu pemain besar. Meski belum ada data berapa perkiraan pasar dari IFG Life, Togar berharap, keberadaan IFG sendiri dapat membuat iklim industri asuransi jiwa semakin kompetitif dan berkembang.

Kebijakan strategis

Salah satu pemain lokal yang terus meningkatkan kinerja adalah PT Asuransi BRI Life. "Di BRI Life sendiri, kami baru bisa melayani sekitar 12 juta pemegang polis perorang-an dari sekitar puluhan juta nasabah Bank BRI," kata Iwan Pasila, Direktur Utama BRI Life. Makanya menurutnya, pangsa pasar mereka masih

besar ditambah literasi asuransi masyarakat yang memang masih rendah.

Sampai dengan Agustus 2021, pendapatan premi BRI Life mencapai Rp 4,41 triliun, tumbuh 10% yoy. Hasil investasi portofolio non unitlink sampai dengan Agustus 2021 mencapai Rp 544 miliar, tumbuh 59% yoy.

PT BNI Life Insurance juga terus mengincar pasar asuransi jiwa. "Kami melakukan beberapa kebijakan strategis dan inisiatif selama masa pandemi," ujar *GM of Corsec, Legal & Corcomm* BNI Life, Arry Herwindo. Hingga Agustus 2021 lalu, total pendapatan premi BNI Life mencapai Rp 2,95 triliun. ■

Sepuluh Besar Perusahaan Asuransi Jiwa Berdasarkan Pendapatan Premi (Rp triliun)

Nama Perusahaan	Semester 2021	Semester 2021	YOY
PT Asuransi Simas Jiwa	9,23	10,4	12,68%
PT Prudential Life Assurance	10,39	10,01	-3,66%
PT Asuransi Allianz Life Indonesia	6,31	9,46	49,92%
PT Capital Life Indonesia	3,06	7,15	133,66%
PT AIA Financial	5,84	6,82	16,78%
PT Indolife Pensiontama	3,56	6,74	89,33%
PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia	3,6	5,45	51,39%
PT Axa Mandiri Financial Services	4,5	5,39	19,78%
PT Asuransi BRI Life	2,72	3,18	16,91%
PT BNI Life Insurance	2,5	2,18	-12,8%

Sumber: Laporan Keuangan Perusahaan, Peringkat Market Leaders Versi Media Asuransi

Judul	Asuransi Genjot Premi Dengan Produk Baru
Nama Media	Insight.kontan.co.id
Newstrend	Produk – produk Baru Asuransi Jiwa & Kesehatan
Halaman/URL	https://insight.kontan.co.id/news/asuransi-genjot-premi-dengan-produk-baru
Tanggal Berita	2021-09-30
Sentimen	Netral

Asuransi Genjot Premi dengan Produk Baru

Kamis, 30 September 2021 | 08:05 WIB



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Reporter: **Adrianus Octaviano** | Editor: **Lamgiat Siringoringo**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Menggenjot premi, perusahaan asuransi jiwa gencar meluncurkan produk baru. Harapan industri produk baru ini bisa menambah pundi premi mereka.

Misalnya, Sun Life Indonesia juga memperkenalkan proteksi kesehatan baru. Presiden Direktur Sun Life Indonesia, Elin Waty mengklaim bahwa kehadiran produk baru bernama Si Bijak dapat menjadi pilihan memenuhi kebutuhan perlindungan asuransi jangka panjang. "Kami berharap, generasi muda tidak lagi menunda memulai perencanaan keuangan masa depan," ujar Elin, kemarin.

Ini Artikel Spesial

Berlangganan sekarang untuk mendapatkan informasi yang lebih mendalam.

Judul	Waspada Peningkatan Risiko Penyakit Jantung pada Kalangan Usia Produktif
Nama Media	Industry.co.id
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://www.industry.co.id/read/94260/waspada-peningkatan-risiko-penyakit-jantung-pada-kalangan-usia-produktif
Tanggal Berita	2021-09-30
Sentimen	Netral

Waspada Peningkatan Risiko Penyakit Jantung pada Kalangan Usia Produktif

Oleh: Hariyanto | Kamis, 30 September 2021 - 10:29 WIB



Facebook Twitter LinkedIn WhatsApp LINE

Berita Terkait



WIKI IKON Kuasai 100 Persen Saham Produsen Sepeda Motor Listrik Gesits

Bikin Banggal WIKI IKON Ekspor 3.600 Set Roof Rack Otomotif Kaya Anak Bangsa ke Thailand

Bikin Nyali Negara Negara Asia Cilik Erick Targetkan Bursa Indonesia Rajai Asia Tenggara

INDUSTRY.co.id - Jakarta - Penyakit jantung seringkali diasosiasikan sebagai penyakitnya orang tua. Padahal, saat ini tren penyakit jantung pada anak muda terus meningkat dan data World Heart Federation mencatat penyakit ini sebagai penyakit pembunuh nomor satu di dunia. Penyakit ini seringkali disebut sebagai "silent killer" karena dapat menyerang secara tiba-tiba.

Berdasarkan data Riset Kesehatan Dasar (Riskesdas), setidaknya 15 dari 1.000 orang atau sekitar 2,7 juta penduduk di Indonesia menderita penyakit jantung. Penyakit jantung juga termasuk dalam salah satu dari Penyakit Tidak Menular (PTM) yang menurut data Kementerian PPN/Bappenas pada tahun 2019, terdapat tren pergeseran pola yang dahulu lebih sering dialami kelompok usia lanjut namun sekarang sudah mulai mengancam kelompok usia muda dengan kualitas kesehatan yang rendah.

Tren tersebut diperkirakan akan terus meningkat, melihat kondisi pandemi yang masih berlangsung hingga saat ini. Salah satu penyebabnya adalah berkurangnya aktivitas fisik karena adanya pembatasan sosial, sehingga meningkatkan risiko terkena penyakit jantung. Selain itu, masyarakat juga menunda perawatan dan enggan mengakses layanan kesehatan karena khawatir tertular COVID-19.

Selain mengancam nyawa, penyakit jantung juga memakan biaya yang besar untuk pengobatan. Untuk melakukan pengobatan, pasien perlu mengeluarkan biaya yang tinggi dalam jangka waktu yang panjang hingga tidak jarang harus menghabiskan tabungan atau sampai berhutang.

Mengingat penyakit jantung dapat mengancam nyawa, maka ada baiknya setiap orang perlu mulai mempertimbangkan gaya hidup sehat untuk menghindari penyakit ini. Diperkirakan 80% risiko penyakit jantung dapat dicegah melalui perubahan gaya hidup.

"Tidak ada kata terlambat untuk melakukan perubahan, memulai sekarang lebih baik daripada tidak pernah memulai sama sekali. Tindakan pencegahan diri adalah perlindungan terbaik terhadap serangan jantung," ujar Dr Seth Martin, Ahli Kardiologi yang dikutip [INDUSTRY.co.id](https://www.industry.co.id), Kamis (30/9/2021).

Menurut Dr Seth Martin, salah satu cara paling ampuh untuk mencegah serangan jantung adalah menjadi bukan perokok. "Jika Anda belum pernah merokok, jantung Anda mungkin berada dalam posisi yang lebih sehat dibandingkan seseorang yang merokok," tambahnya.

Selain itu, mengatur pola makan, aktif bergerak dan berolahraga serta menghindari stress adalah langkah selanjutnya menuju hidup sehat dan bebas penyakit jantung.

"Melihat mahalnya biaya pengobatan serta bahaya yang ditimbulkan oleh penyakit jantung, seharusnya masyarakat tersadar untuk lebih peduli terhadap kesehatan tubuh. Selain menjaga kesehatan, sebaiknya kita juga mempersiapkan diri untuk kemungkinan terburuk. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan memproteksi diri menggunakan asuransi kesehatan," ucap Marco Japutra, Head of Health Business Allianz Life Indonesia.

Salah satu solusi perlindungan diri yang patut dipilih datang dari Allianz Indonesia dengan Hospital & Surgical Care Premier Plus (HSCPP) yang merupakan asuransi kesehatan tambahan individu dengan beragam manfaat tambahan. Produk ini memberikan manfaat pembayaran biaya perawatan rumah sakit sesuai tagihan.

Pilihan plan yang bisa diambil juga beragam, mulai dari plan rawat inap hanya di Indonesia, maupun sampai rawat inap di luar negeri di mana pembayaran bisa dilakukan dengan fitur cashless. Produk ini juga memiliki fitur Alternative Inpatient Care yang memungkinkan Nasabah untuk mendapatkan perawatan inap di rumah sendiri, yang sangat berguna di tengah pandemi Covid-19 saat ini.

Untuk melengkapi manfaat rawat inap, Hospital & Surgical Care Premier Plus juga memiliki manfaat rawat jalan dengan fitur baru seperti pengobatan tradisional, konsultasi terapi kesehatan mental, disertai juga dengan layanan tanya dokter dan tebus obat online yang dapat dilakukan kapan saja dan dimana saja.

"Asuransi kesehatan itu perlu untuk menanggulangi biaya berobat yang tinggi saat melakukan perawatan di rumah sakit. Dalam hal operasi jantung misalnya, asuransi kesehatan dapat mengcover biaya-biaya besar seperti, biaya kamar, biaya bedah, biaya dokter spesialis, biaya pengobatan, dan biaya ICU bila diperlukan" tutup Marco.

Judul	Mewaspadaai Risiko Penyakit Jantung di Usia Produktif
Nama Media	Beritasatu.com
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://www.beritasatu.com/kesehatan/834729/mewaspadaai-risiko-penyakit-jantung-di-usia-produktif
Tanggal Berita	2021-09-30
Sentimen	Netral

Mewaspadaai Risiko Penyakit Jantung di Usia Produktif

Kamis, 30 September 2021 | 12:51 WIB
Oleh : Happy Amanda Amalia / PIA



Jakarta, Beritasatu.com – Penyakit jantung seringkali diasosiasikan sebagai penyakit yang dialami orang tua. Padahal, saat ini tren penyakit jantung pada anak muda terus meningkat. Bahkan, data World Heart Federation mencatat penyakit ini sebagai penyakit pembunuh nomor satu di dunia, dan kerap kali disebut sebagai *silent killer* karena dapat menyerang secara tiba-tiba.

Berdasarkan data Riset Kesehatan Dasar (Riskesdas), setidaknya 15 dari 1.000 orang atau sekitar 2,7 juta penduduk di Indonesia menderita penyakit jantung. Penyakit jantung juga termasuk dalam salah satu dari Penyakit Tidak Menular (PTM), yang menurut data Kementerian PPN/Bappenas pada 2019, terdapat tren pergeseran pola. Di mana dahulu lebih sering dialami kelompok usia lanjut namun sekarang sudah mulai mengancam kelompok usia muda dengan kualitas kesehatan yang rendah.

Tren tersebut diperkirakan terus meningkat, mengingat kondisi pandemi yang masih berlangsung hingga saat ini. Salah satu penyebabnya, adalah berkurangnya aktivitas fisik karena pembatasan sosial sehingga meningkatkan risiko terkena penyakit jantung. Selain itu, masyarakat juga menunda perawatan dan enggan mengakses layanan kesehatan karena khawatir tertular Covid-19.

Di samping mengancam nyawa, penyakit jantung juga memakan biaya yang besar untuk pengobatan. Pasien perlu mengeluarkan biaya yang tinggi dalam jangka waktu yang panjang hingga tidak jarang harus menghabiskan tabungan atau sampai berhutang.

Terlepas dari memproteksi diri dengan asuransi, mengingat penyakit jantung dapat mengancam nyawa, maka ada baiknya setiap orang perlu mulai mempertimbangkan gaya hidup sehat untuk menghindari penyakit ini. Diperkirakan 80% risiko penyakit jantung dapat dicegah melalui perubahan gaya hidup.

"Tidak ada kata terlambat untuk melakukan perubahan, memulai sekarang lebih baik daripada tidak pernah memulai sama sekali. Tindakan pencegahan dini adalah perlindungan terbaik terhadap serangan jantung," ujar Ahli Kardiologi, Dr Seth Martin dalam keterangan pers, Kamis (30/9).

Menurut Dr Seth Martin, salah satu cara paling ampuh untuk mencegah serangan jantung adalah menjadi bukan perokok. "Jika Anda belum pernah merokok, jantung Anda mungkin berada dalam posisi yang lebih sehat dibandingkan seseorang yang merokok," katanya.

Selain itu, mengatur pola makan, aktif bergerak dan berolahraga serta menghindari stress adalah langkah selanjutnya menuju hidup sehat dan bebas penyakit jantung.

Head of Health Business Allianz Life Indonesia, Marco Japutra menambahkan melihat mahalnya biaya pengobatan serta bahaya yang ditimbulkan oleh penyakit jantung, seharusnya masyarakat tersadar untuk lebih peduli terhadap kesehatan tubuh.

"Selain menjaga kesehatan, sebaiknya kita juga mempersiapkan diri untuk kemungkinan terburuk. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan memproteksi diri menggunakan asuransi kesehatan," tuturnya.

Salah satu solusi perlindungan diri datang dari Allianz Indonesia dengan Hospital & Surgical Care Premier Plus (HSCPP), yang merupakan asuransi kesehatan tambahan individu dengan beragam manfaat tambahan. Produk ini memberikan manfaat pembayaran biaya perawatan rumah sakit sesuai tagihan. Pilihan *plan* yang bisa diambil juga beragam, mulai dari *plan* rawat inap hanya di Indonesia, maupun sampai rawat inap di luar negeri di mana pembayaran bisa dilakukan dengan fitur *cashless*.

Produk itu juga memiliki fitur Alternative Inpatient Care yang memungkinkan nasabah mendapatkan perawatan inap di rumah sendiri, yang sangat berguna di tengah pandemi Covid-19 saat ini.

Marco mengatakan, untuk melengkapi manfaat rawat inap, Hospital & Surgical Care Premier Plus juga memiliki manfaat rawat jalan dengan fitur *fitur* baru seperti pengobatan tradisional, konsultasi terapi kesehatan mental, disertai juga dengan layanan tanya dokter dan tebus obat *online* yang dapat dilakukan kapan saja dan di mana saja.

"Asuransi kesehatan itu perlu untuk menanggulangi biaya berobat yang tinggi saat melakukan perawatan di rumah sakit. Dalam hal operasi jantung misalnya, asuransi kesehatan dapat mengcover biaya-biaya besar seperti, biaya kamar, biaya bedah, biaya dokter spesialis, biaya pengobatan, dan biaya ICU bila diperlukan," katanya.

Judul	Tren Belanja Online Naik, Pelanggan Perlu Makin Cerdas dan Tak Mudah Percaya dengan Harga yang Terlalu Murah
Nama Media	Industry.co.id
Newstrend	Layanan Asuransi Digital Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://www.industry.co.id/read/94261/tren-belanja-online-naik-pelanggan-perlu-makin-cerdas-dan-tak-mudah-percaya-dengan-harga-yang-terlalu-murah
Tanggal Berita	2021-09-30
Sentimen	Netral

Tren Belanja Online Naik, Pelanggan Perlu Makin Cerdas dan Tak Mudah Percaya dengan Harga yang Terlalu Murah

Ciuh - Harjanto | Kamis, 30 September 2021 - 10:44 WIB



Facebook Twitter LinkedIn WhatsApp LINE

Berita Terkait



Wika IKON Kuasai 100 Perseor Saham Produsen Sepeda Motor Listrik Gesits

Bikin Banggal Wika IKON Ekspor 3.600 Set Roof Rack Otomotif Karya Anak Bangsa ke Thailand

Bikin Nyali Negara Negeri Asia Cuci Erick Targetkan Bursa Indonesia Rajai Asia Tenggara

INDUSTRY.co.id - Jakarta - Pelanggan atau konsumen memainkan peran yang penting dalam perkembangan ekonomi negara, khususnya di masa pandemi. Dengan demikian, peranan konsumen sepatutnya sejalan dengan meningkatnya kecerdasan dalam berbelanja, sehingga pengalaman membeli semakin terintegrasi.

Sejak pandemi, kecenderungan masyarakat untuk berbelanja melalui platform digital semakin meningkat. Menurut laporan oleh Hootsuite dan We Are Social bertajuk "Digital 2021", lebih dari 87% pengguna internet di Indonesia membeli beragam produk secara online pada beberapa bulan terakhir di penghujung tahun 2020. Hal ini dipermudah dengan berbagai perangkat elektronik, yang penggunaannya pun meningkat tajam selama pandemi.

Belanja online menawarkan proses pembelian barang yang lebih praktis, diskon menarik, hingga pembayaran atau transaksi yang jauh lebih mudah. Hadirnya platform pembayaran digital ikut serta meningkatkan tren belanja online. Berdasarkan survey oleh Bank Indonesia (BI), volume transaksi digital banking terus berkembang, yaitu tumbuh 42,47% per tahun, mencapai 553,6 juta transaksi pada Maret 2021.

"Saat ini, belanja online menjadi pilihan tepat untuk memenuhi keperluan keluarga dan pribadi. Selain praktis dan mudah, belanja online memungkinkan kita untuk melindungi diri dan keluarga di masa pandemi ini karena kita tidak perlu bepergian ke luar rumah untuk mencari kebutuhan", jelas Karin Zulkarnaen, Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia yang dikutip [INDUSTRY.co.id](https://www.industry.co.id), Kamis (30/9/2021).

Namun, masih banyak masyarakat yang belum memahami betul cara berbelanja online yang benar dan aman. Meningkatnya tren berbelanja online perlu diiringi dengan perilaku konsumen yang lebih cerdas saat membeli barang dan jasa, untuk menghindari berbagai kerugian serta meningkatkan literasi terhadap platform digital.

Dalam mewujudkan kecerdasan berbelanja online, konsumen perlu mewaspadai tipuan. Melalui kanal Youtube Teknobia, online business expert Michael Sugiharto menyatakan bahwa konsumen seharusnya tidak mudah percaya dengan harga yang terlalu murah.

Michael menyarankan untuk membandingkan harga dengan lapak lainnya, pastikan tidak jauh berbeda. Selanjutnya, perhatikan perilaku penjual. Jika berniat menipu, biasanya penjual memaksa pembeli untuk segera membayar. Pembeli juga dapat memastikan jejak digital penjual, contohnya dengan pengecekan nomor rekening penjual di situs milik Kominfo, cekrekening.id.

Di tengah kemudahan transaksi online saat ini, pembeli juga berkewajiban mewaspadai ancaman kebocoran data. Pengamat IT sekaligus CEO & Chief Digital Forensic Indonesia, Ruby Alamsyah, menyatakan bahwa kebocoran bisa terjadi akibat pihak peladen atau pengguna.

Selain pihak aplikasi, pengguna perlu mengamankan data dan akunnya. Ruby menjelaskan bahwa pengguna sebaiknya mencari tahu jenis autentifikasi aplikasi yang diunduh, menggunakan kata sandi yang tidak mudah dilacak, serta menghindari pengunduhan aplikasi yang tidak resmi. Selanjutnya, sistem operasi aplikasi gadget dan PC sebaiknya diperbarui secara berkala.

Sebagai perusahaan asuransi, Allianz pun turut mendukung mudahnya transaksi secara online dan digital bagi para nasabahnya. Berdasarkan studi yang dilakukan oleh Bain & Company di tahun 2020, pasca pandemi, ada tiga hal yang menjadi faktor utama dalam memilih dan membeli produk asuransi, yaitu harga, akses, serta fleksibilitas untuk memilih produk yang sesuai dengan kebutuhan dan daya beli nasabah.

Untuk itu, Allianz menghadirkan OptimAll, portal distribusi asuransi digital yang menyediakan berbagai pilihan produk, salah satunya yaitu Asuransi Kesehatan.

Selain memberikan kenyamanan bagi nasabah untuk melakukan transaksi secara online, OptimAll juga telah tersertifikasi ISO 27001: 2013 yang berarti calon nasabah tidak perlu khawatir terhadap keamanan data mereka.

Seluruh proses registrasi dilakukan dengan e-form dan dokumen pendukung cukup disertakan dalam bentuk elektronik berupa foto. Polis dikirimkan dalam bentuk elektronik melalui e-mail. Proses klaim dapat dilakukan secara online melalui website atau aplikasi Allianz eAzy Connect.

"Allianz Indonesia berkomitmen untuk memberikan perlindungan asuransi kepada lebih banyak lagi masyarakat Indonesia. Untuk itu, inovasi produk dan layanan terus dilakukan demi memberikan pengalaman terbaik bagi nasabah salah satunya lewat berbagai layanan digital yang di antaranya adalah OptimAll, portal layanan nasabah eAzy Connect yang memberikan kemudahan pengelolan polis secara online di mana saja dan kapan saja, serta aplikasi Allianz Smart Point yang merupakan program loyalty sebagai bentuk apresiasi untuk nasabah dari ragam transaksi online yang telah dilakukan," ujar Karin.

Dengan meningkatnya tren belanja online, komitmen untuk menjaga kualitas produk dan layanan lewat berbagai inovasi semakin penting untuk diprioritaskan oleh sektor bisnis. Namun, tidak hanya itu, pelanggan juga memiliki peran aktif yang krusial untuk mendorong sektor bisnis dalam memberikan produk dan layanan terbaik. Maka dari itu, kecerdasan dalam berbelanja, khususnya secara online, harus semakin dijunjung tinggi.

Judul	Direktur Allianz Indonesia Jelaskan Fasilitas ISOMAN SEHAT Dalam WEBINAR CUSTOMER DAY 2021
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Program ISOMAN Sehat Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	7
Tanggal Berita	2021-10-01
Sentimen	Netral



Direktur Allianz Indonesia Jelaskan Fasilitas Isoman Sehat Dalam Webinar Customer Day 2021



Allianz Indonesia menggelar webinar series dengan topik "Pencegahan dan Penanganan Covid-19 pada Pasien Komorbid" untuk nasabah dan masyarakat umum. Webinar ini merupakan rangkaian dari program **Cintai Keluarga & Cintai Bumi** yang diselenggarakan oleh Allianz Indonesia. Kegiatan ini sebagai apresiasi kepada nasabah, khususnya dalam menyambut Hari Pelanggan dan Hari Asuransi selama bulan September dan Oktober 2021. Program ini menjadi momentum untuk mengapresiasi nasabah yang telah mempercayakan Allianz Indonesia dalam memenuhi beragam kebutuhan perlindungannya.

Dian Ekawati, Head of Customer Relationship Management Allianz Indonesia memaparkan mengenai program Cintai Keluarga & Cintai Bumi. "Meskipun masa pandemi belum berakhir, tidak menyurutkan Allianz Indonesia dalam menunjukkan komitmen untuk memberikan perlindungan dan layanan prima kepada nasabah. Hal ini bentuk dukungan Allianz Indonesia terhadap nasabah untuk memberikan cinta kepada keluarga melalui perlindungan asuransi," kata Dian.

Selain itu, lanjut Dian, yang tak kalah penting adalah rasa cinta terhadap bumi sebagai tempat tinggal kita. "Kami mengajak nasabah untuk mendukung kelestarian bumi dengan mengurangi konsumsi kertas dan memaksimalkan korespondensi elektronik, serta layanan dan transaksi digital di Allianz. Setiap satu polis elektronik yang diterbitkan, Allianz akan menyumbangkan 1 pohon untuk kelestarian bumi tercinta," paparnya.

Topik dalam webinar kali ini memberikan edukasi bagaimana upaya pasien komorbid untuk mencegah efek Covid-19 yang lebih berat, serta bagaimana penanganannya apabila sudah terpapar virus tersebut. Allianz menghadirkan **dr.Vito A. Damay, SpJP(K), FIHA** yang wajahnya tak asing lagi di layar televisi serta di media sosial karena aktif memberikan informasi seputar kesehatan diberbagai platform.

"Agar kita dapat bertahan melewati pandemi ini, selain menjalankan protokol kesehatan juga perlu mengendalikan komorbid. Komorbid dapat menjadi sebuah bom waktu apabila tidak dideteksi sejak dini. Efek yang timbul dari pasien komorbid akan lebih parah dan berdampak pada

fungsi organ secara jangka panjang. Untuk mencegah risiko lebih parah maka lakukan pencegahan dengan mendeteksi komorbid sejak dini serta menerapkan pola hidup yang baik dan menangani efeknya dengan mengobati," ujar dr. Vito.

Allianz senantiasa menyediakan produk dan layanan terbaik bagi nasabah. Dalam mendukung penanganan Covid-19, Allianz memberikan manfaat perlindungan khusus untuk nasabah asuransi kesehatan perorangan dalam program ISOMAN Sehat. ISOMAN Sehat bagi nasabah yang terkonfirmasi positif Covid-19 dengan kondisi ringan dan tanpa gejala.

Nantinya pasien isoman ini akan diberikan paket isolasi mandiri yang terdiri dari obat (antibiotik, antivirus, dan parasetamol), vitamin, serta suplemen yang dibutuhkan selama isolasi mandiri. Allianz juga memberikan termometer, oximeter, dan masker medis sebagai fasilitas pendukung. Paket isoman ini akan dikirimkan melalui jasa kurir Go-send atau JNE YES agar dapat langsung diterima oleh pasien segera setelah dikirimkan dari Halodoc.

Pasien isoman juga diberikan layanan konsultasi secara gratis dengan dokter pribadi dari Halodoc selama 14 hari masa isolasi mandiri. Dokter dari Halodoc akan melakukan monitoring secara berkala terkait kondisi pasien selama isolasi mandiri dan pasien dapat terus berkonsultasi selama periode monitoring berlangsung.

Karin Zulkarnaen, Direktur & Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia menambahkan mengenai program perlindungan tambahan terkait Covid-19 bagi nasabah. "Banyak keluarga khawatir akan tersedia atau tidaknya fasilitas kesehatan bagi pasien Covid-19. Untuk itu Allianz Indonesia memperluas manfaat perlindungan khusus untuk nasabah Asuransi Kesehatan perorangan, dengan program ISOMAN Sehat," jelasnya.

Dengan adanya program ini, lanjut Karin, nasabah tidak perlu cemas apabila harus menjalani isolasi mandiri di fasilitas bukan rumah sakit, atau di rumah sendiri. "Hadinya program ISOMAN Sehat ini menjadi bukti kepedulian Allianz Indonesia untuk bersama-sama menekan laju penyebaran Covid-19 di Indonesia dengan membantu lebih banyak pasien yang sembuh lewat dukungan program ISOMAN Sehat ini," tutup Karin.



Judul	Allianz Life Sosialisasikan Fitur Wakaf
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Fitur Produk Asuransi Jiwa Syariah Allianz Life Syariah
Halaman/URL	60
Tanggal Berita	2021-10-01
Sentimen	Netral

Allianz Life Sosialisasikan Fitur Wakaf

PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life) tengah menggalakkan kembali fitur wakaf yang sudah diperkenalkan kepada masyarakat sejak 2019. Fitur ini masih memiliki peluang dan potensi besar untuk dikembangkan terutama saat ini ketika makin banyak masyarakat yang perlu asuransi. *Head of Sharia Marketing & Business Support* Allianz Life Indonesia, Hendra Gunawan, mengatakan bahwa masih perlu dilakukan sosialisasi dan literasi yang lebih massif lagi kepada masyarakat mengenai asuransi syariah untuk dapat memanfaatkan fitur wakaf yang ada di produk asuransi jiwa Allianz Syariah.

“Wakaf itu memiliki manfaat lebih bagi pemegang polis asuransi syariah karena bukan hanya bermanfaat bagi dirinya sendiri,” ungkapnya dalam *Media Workshop* Allianz Indonesia bertema ‘Mengenal Wakaf pada Manfaat Asuransi Syariah’ secara virtual, (3/8). ■ **Wiek**

Judul	Premi ASTRA LIFE Semester I/2021 Tumbuh 78 Persen
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kinerja Astra Life Semester I/2021
Halaman/URL	63
Tanggal Berita	2021-10-01
Sentimen	Netral

Premi Astra Life Semester I/2021 Tumbuh 78 Persen

PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) terus melanjutkan kinerja positif di semester I/2021 dengan mencatatkan peningkatan angka *gross written premium* (GWP) mencapai Rp2,8 triliun atau meningkat 78 persen dari periode yang sama di tahun 2020. Dari sisi jumlah tertanggung, Astra Life mengalami kenaikan sebanyak 17 persen jadi lebih dari 3,3 juta tertanggung. Pencapaian ini sejalan dengan pertumbuhan industri asuransi jiwa yang dihimpun tumbuh 18,35 persen *year on year* (yoy) Juni 2021 di angka Rp21,1 triliun.

"Hal ini membuat kami optimistis mampu mencapai pertumbuhan kinerja yang baik selain tentunya hasil kerja keras dari seluruh insan Astra Life atau *Life Lovers*," kata Presiden Direktur Astra Life, Windawati Tjahjadi, dalam keterangan tertulisnya, 19 Agustus 2021. ■ **Ken**

Judul	Astra Life dan Permata Bank Optimalkan Layanan Digital
Nama Media	Sinarharapan.id
Newstrend	Produk Bancassurance Astra Life
Halaman/URL	https://sinarharapan.id/astra-life-dan-permata-bank-optimalkan-layanan-digital/
Tanggal Berita	2021-09-30
Sentimen	Netral

Astra Life dan Permata Bank Optimalkan Layanan Digital

IN EKONOMI



Sinarharapan.id- Pandemi yang telah berjalan hampir dua tahun ini tentu berdampak kepada cita-cita, serta mimpi yang telah dibangun.

Pandemi ini juga membuat masyarakat semakin sadar akan perlindungan diri mengingat akan adanya potensi risiko yang sewaktu-waktu dapat terjadi. Tanggung jawab akan penyediaan perlindungan jiwa dan kesehatan tersebut mendorong kerjasama antara PermataBank dan Astra Life melalui penyediaan layanan asuransi jiwa dan kesehatan di aplikasi PermataMobile X.

Mengusung tema "Growing Up Without Money Issues", Astra Life dan PermataBank menggelar talkshow dalam acara Wealth Wisdom 2021 yang digelar 18 September 2021. Pada acara tersebut hadir sebagai pembicara Ancilla Lily (SVP, Head of Bancassurance and Direct Business Astra Life), Morgen Oey (publik figur), dan Dion Wiyoko (publik figur dan pengusaha). Diawali dengan cerita pengalaman Morgen Oey dan Dion Wiyoko dalam membangun mimpi dari usia muda yang banyak mengalami jatuh dan bangun dan bagaimana perencanaan keuangan memegang peranan yang sangat penting.

Komitmen dalam pengaturan keuangan sangat dibutuhkan untuk mencapai apa yang diimpikan. Pentingnya peran proteksi kesehatan dan proteksi jiwa sangat dirasakan oleh Morgen Oey dan juga Dion Wiyoko disetiap tahapan kehidupan.

Ancilla Lily menjelaskan bahwa waktu yang tepat untuk memiliki asuransi jiwa dan kesehatan adalah sejak seseorang memiliki penghasilan, yang biasanya disertai dengan impian atau financial goals seperti memiliki mobil, rumah, berkeluarga, liburan, dan sebagainya. Asuransi melindungi risiko finansial yang dapat terjadi dalam proses mencapai impian-impian tersebut.

"Banyak keuntungan yang dimiliki ketika memiliki asuransi sedini mungkin, selain besaran premi yang lebih terjangkau, pengeluaran belum terlalu besar, kita bisa fokus untuk meraih financial goals kita, karena tenang apabila terjadi risiko seperti jatuh sakit, ada asuransi yang meng-cover sehingga pos-pos investasi dan pos-pos keuangan yang lain tidak terganggu.", ujar Ancilla.

Dengan perkembangan teknologi yang memberikan kemudahan serta kenyamanan nasabah dalam mengakses produk perlindungan melalui Astra Life dan PermataBank untuk siap mengembangkan produk-produk asuransi secara digital.

Fokus pada kemudahan, layanan ini bertujuan memberikan pemahaman dan mendorong masyarakat untuk memiliki perencanaan yang baik. Urusan tenang jadi gampang, layanan Astra Life hadir di PermataMobile X hadir dengan proses pengajuan asuransi selama 5 (lima) menit.

Tingkat mobilitas yang tinggi dan kurangnya informasi menjadi kendala bagi masyarakat untuk memiliki asuransi. E-bancassurance dari Astra Life dan PermataBank menjadi solusi bagi mereka yang memiliki waktu terbatas.

E-Bancassurance dalam super apps Permata Mobile X ini menawarkan lima produk asuransi jiwa sesuai dengan kebutuhan lintas generasi yakni:

AVA iPlan Protection: asuransi jiwa dengan premi berkala untuk perlindungan jiwa dan dana tahapan;
AVA Save Protection: asuransi jiwa dengan premi berkala untuk perlindungan jiwa dan cacat total tetap, serta memberikan manfaat pengembalian premi di akhir masa asuransi;
AVA iPro Proteksi Dini: asuransi jiwa untuk perlindungan terhadap risiko penyakit kritis tahap awal dan tahap lanjut, meninggal dunia serta memberikan manfaat pengembalian premi di akhir masa asuransi;
AVA Proteksi Tangguh: asuransi jiwa untuk perlindungan terhadap risiko meninggal dunia karena kecelakaan, penggantian biaya rawat jalan darurat akibat kecelakaan serta santunan duka, sehingga memberikan rasa aman bagi generasi milenial dengan aktivitas yang padat;
AVA Family Protection: asuransi jiwa dan kesehatan dengan santunan rawat inap hingga Rp 1,5 juta per-hari dengan fitur opsi pengembalian premi 100% melalui proses digital yang inovatif di aplikasi PermataMobile X.

Produk ini memberikan Manfaat Meninggal Dunia akibat sakit dan kecelakaan, Santunan Rawat Inap termasuk ICU, serta Manfaat Penggantian Biaya Rawat Jalan Darurat. Produk ini juga memberikan fasilitas 1 polis untuk 1 keluarga, dengan diskon premi hingga 20%.

Hadirnya fitur E-Bancassurance dalam PermataMobile X diharapkan dapat lebih mendekatkan layanan asuransi jiwa dalam genggaman nasabah.

Pengajuan yang praktis, premi yang terjangkau, benefit lengkap, dan proses singkat sampai dengan e-polis yang dikirim melalui email nasabah merupakan merupakan keunggulan dari fitur E-Bancassurance di aplikasi PermataMobile X.

Judul	Vymo Perkuat Komitmennya di Indonesia Dengan Teknologi untuk Industri Keuangan
Nama Media	Infobrand.id
Newstrend	Layanan Asuransi Digital AIA Financial
Halaman/URL	https://infobrand.id/vymo-perkuat-komitmennya-di-indonesia-dengan-teknologi-untuk-industri-keuangan.phtml
Tanggal Berita	2021-09-30
Sentimen	Netral

Vymo Perkuat Komitmennya di Indonesia Dengan Teknologi untuk Industri Keuangan

Posted by:  Suci Marifah  30-09-2021 09:04 WIB  36 viewer



Dok. Vymo

JAKARTA, INFOBRAND.ID - Vymo, perusahaan yang berkantor pusat di San-Francisco serta menawarkan platform akselerasi penjualan dan telah menjadi pilihan dari berbagai lembaga keuangan terkemuka di Asia, hari ini mengumumkan komitmennya di Indonesia dengan tim dan teknologi lokal yang ahli di industri keuangan.

Vymo turut mengumumkan perusahaannya telah dipilih oleh AIA Indonesia (PT AIA Financial) untuk mengimplementasikan *remote sales* distribusi platform pertama untuk meningkatkan profitabilitas bisnis perusahaan. Kedua inisiatif ini datang pada waktu yang tepat bagi Vymo, di mana perusahaan sedang dalam tahap percepatan strategi pertumbuhannya di Indonesia.

Melalui kemitraannya dengan PT AIA Financial, Vymo akan memperkenalkan solusinya untuk melayani lebih dari 7.000 tenaga pemasar dan manajer AIA di Indonesia, dalam upaya meningkatkan kinerja dan produktivitas penjualan PT AIA Financial. Kerja sama ini juga mengkonfirmasi hadirnya Vymo di Indonesia untuk melayani industri keuangan dan juga pasar Fintech yang berkembang pesat ; yang bertujuan untuk melayani para sales personel garis depan, manajer penjualan, dan pemimpin bisnis melalui layanannya.

Menanggapi strategi di Indonesia, Rajesh Sabhlok, Managing Director - Asia Pasifik dari Vymo mengatakan, "Kami sangat senang menyambut AIA Indonesia ke dalam daftar klien kami yang berkembang pesat di Indonesia. Berbagai aplikasi *customer-facing* telah berubah dengan cepat menjadi lebih intuitif dan handal di era digital saat ini. Namun, hingga saat ini, para tenaga kerja asuransi di Indonesia masih mengandalkan sistem-sistem turunan yang rumit untuk kegiatan sehari-hari. Solusi yang diberikan oleh Vymo melalui kemitraan ini akan secara drastis meningkatkan efisiensi *remote sales* tim AIA Indonesia,"

Didukung oleh fitur Sales Excellence Cloud milik Vymo, tim AIA dapat merekam aktivitas penjualan dan interaksi yang terjadi secara otomatis; di mana akan menghilangkan kewajiban dari para tenaga penjualan untuk memperbarui sistem catatan mereka secara manual setiap harinya. Manajer juga akan mendapatkan visibilitas *end-to-end* pada kinerja tim mereka secara *real-time* melalui platform Vymo tersebut.

Sales Excellence Cloud dapat diakses oleh tim manajemen untuk mengidentifikasi perilaku keterlibatan tertentu yang dapat mempengaruhi kinerja penjualan. Secara keseluruhan, kerja sama ini akan meningkatkan produktivitas penjualan dan memberdayakan tim penjualan AIA guna menghubungkan aktivitas pendukung penjualan dengan hasil *revenue* perusahaan.

Judul	Asuransi Bantu Tingkatkan Kualitas Work Life Balance
Nama Media	Industry.co.id
Newstrend	Produk & Layanan Asuransi IFG Life
Halaman/URL	https://www.industry.co.id/read/94258/asuransi-bantu-tingkatkan-kualitas-work-life-balance
Tanggal Berita	2021-09-30
Sentimen	Netral

Asuransi Bantu Tingkatkan Kualitas Work

Oleh : **Herry Barus** | Kamis, 30 September 2021 - 13:00 WIB



Berita Terkait



Ratu Goyang Patah
Anisa Bahar
Ramaikan Konser
Amal Malam Kasih
Untukmu

Wow Luar Biasa! Tiga
Menteri Jokowi
Barengan Kunjungi
Pabrik Wuling Motors
Nyobain Mobil Listrik

Ada Kredit Mesra!
Ridwan Kamil Pedes
Mampu Turunkan
Angka Kemiskinan di
Jabar

INDUSTRY.co.id - Jakarta- Setelah sukses mengadakan IG Live sesi keduanya, kembali PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) bersama PT Solusi Finansialku Indonesia (Finansialku.com) menyelenggarakan Youtube Live yang bertajuk "Work Life Balance Hacks!".

Acara yang dibawakan oleh Gracella Caroline selaku moderator kali ini mengundang bintang tamu spesial yakni Farid Azhar Nasution selaku Ptt. Direktur Utama merangkap Direktur Keuangan & Investasi IFG Life, Robby Christy selaku head of advisor Finansialku dan Stephanie Hertanto seorang Womenpreneur dan Content Creator.

"Pandemi sampai saat ini masih belum usai sehingga banyak perusahaan yang menerapkan work from home atau bekerja dari rumah. Hal ini secara tidak langsung mengubah gaya hidup dan pola hidup kita. Terlebih lagi secara tidak sadar pola hidup ini mengubah perilaku kita menjadi konsumtif. Jadi jika dilihat dari sisi risiko keuangan, diperlukan sebuah financial check up sebagai upaya untuk menjaga kesehatan keuangan dan mengontrol pengeluaran kita" ujar Robby Christy.

Lebih lanjut Robby menjelaskan banyak orang yang tidak menyadari jika pengeluarannya lebih besar ketimbang pendapatannya. "Banyak dari kita yang tidak mau menunda kesenangan. Padahal ketika pendapatan kita bertambah, seharusnya kita tetap dengan gaya hidup yang sama namun menambah porsi investasi seperti tabungan, dana darurat atau asuransi. Karena jika kita tidak mengelolanya kita dapat mengalami financial insecure di dalam mengatur pendapatan dan pengeluaran kita" tambahnya.

Disisi lain, Stephanie menuturkan bahwa asuransi membantu tingkatkan kualitas work life balance dalam memitigasi risiko. "Dari sisi seorang womenpreneur, work life balance dapat kita terapkan asal kita dapat mengaturnya dengan baik. Karena yang tahu batasan-batasannya seperti apa adalah kita sendiri. Asuransi juga sangat membantu work life balance. Dengan mempunyai asuransi, tidak akan mengganggu keuangan jika sewaktu-waktu kita dihadapkan dengan penyakit yang tak terduga. Oleh karenanya kita harus mengalokasikan pendapatan kita salah satunya ke asuransi" jelasnya.

"Di dalam kehidupan memang tidak pernah lepas dari risiko. Namun yang menjadi pertanyaannya adalah apakah risiko tersebut ingin kita tanggung sendiri atau ada pihak lain yang melindungi dari risiko? Perusahaan asuransi berdiri untuk melindungi dari risiko tersebut. Tak hanya itu, perusahaan asuransi juga harus tetap konsisten dalam memberikan edukasi dan literasi kepada masyarakat akan pentingnya asuransi. Agen asuransi hadir sebagai teman untuk mendengar dan mencari solusi atas permasalahan keuangan masyarakat. Perusahaan asuransi juga harus menciptakan produk yang benar-benar memproteksi yang dapat mengembalikan marwah asuransi. Oleh karena itu IFG Life hadir sebagai perusahaan yang benar-benar memberikan layanan proteksi sekaligus memberikan edukasi kepada masyarakat agar masyarakat pun dapat mencapai financial freedom-nya" ungkap Farid Azhar.

Pada akhir sesi, Farid Azhar mengungkapkan bahwa untuk mendukung kegiatan tersebut, IFG Life telah menyiapkan 21 kantor perwakilan yang tersebar di Indonesia serta akan menawarkan produk asuransi berbasis proteksi mulai dari asuransi jiwa kesehatan, pendidikan hingga asuransi untuk pensiun. IFG Life juga telah menyiapkan hampir 1000 agen bersertifikasi untuk mendukung operasional perusahaan dan menjadikan IFG Life sebagai perusahaan asuransi jiwa

Judul	Sengkarut Asuransi Bumiputera, Ketua MPR Minta Segera Diselesaikan
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Kasus Gagal Bayar Asuransi AJB Bumiputera
Halaman/URL	https://news.detik.com/berita/d-5747290/sengkarut-asuransi-bumiputera-ketua-mpr-minta-segera-diselesaikan
Tanggal Berita	2021-09-30
Sentimen	Netral

Sengkarut Asuransi Bumiputera, Ketua MPR Minta Segera Diselesaikan

Angga Laraspati - detikNews

Kamis, 30 Sep 2021 10:04 WIB

0 komentar

SHARE



Foto: OJK, MPR RI

Jakarta - Ketua MPR RI Bambang Soesatyo meminta Menteri Keuangan dan Gubernur Bank Indonesia ikut bertanggung jawab terhadap kinerja Dewan Komisiner (DK) OJK yang dinilai lamban mengatasi kemelut Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera (AJB). Saat ini, insolvent aset AJB hanya sekitar Rp 7 triliun, sedangkan kewajiban jatuh pertanggungjawabannya lebih kurang Rp 60 triliun.

"Lebih kurang 7 juta pemegang polis AJB yang tersebar di seluruh Indonesia menunggu pencarian polis mereka. Dari mulai yang berprofesi sebagai guru, petani, nelayan hingga karyawan BUMN. Jika masing-masing memiliki 2 anggo, 21 juta orang yang menunggu penyelesaian sengketa AJB," imbuh Bamsoet dalam keterangannya, Kamis (30/9/2021).

Ketua DPR RI ke-20 ini menilai, pendekatan hukum yang saat ini terjadi antara OJK dan Badan Penyelidikan Anggita (BPA) AJB seolah menjadi modus DK OJK menghindari penyelesaian AJB. Ia mengatakan DK OJK tidak boleh lari dari tanggung jawab karena akan dimintai pertanggungjawaban walaupun sudah tidak lagi menjabat.

ADVERTISEMENT

SCROLL TO RESUME CONTENT

Baca juga

IKNW Apresiasi Pendidikan Islam Terpadu di SMPIT Al-Hikmah Depok

"Padahal sejak September 2019, World Bank (Bank Dunia) dalam laporan Global Economic Risks and Implications for Indonesia, telah memberikan catatan khusus terhadap permasalahan AJB. Bank Dunia bahkan menyebutkan AJB 1912 sebagai perusahaan yang mungkin tidak likuid dan membutuhkan perhatian segera (urgent). Namun, OJK terkesan mengabaikannya," kata Bamsoet.



Mantan Ketua Komisi II DPR RI yang membidangi Hukum dan Keamanan ini menambahkan, jauh sebelum Bank Dunia memberikan penilaian, sengketa terhadap AJB telah berlangsung sejak krisis ekonomi 1998. Sejak pengawasan industri asuransi berada di Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan (Bapepam-LK) hingga berganti ke tangan OJK, sengketa AJB tidak juga bisa diselesaikan.

"Ini menunjukkan ada yang salah dalam mekanisme pengawasan. OJK tidak boleh main-main dalam melakukan pengawasan terhadap industri keuangan yang mengelola uang rakyat. Jika sengketa terhadap AJB terus berlanjut, rakyat bisa jadi mempertanyakan untuk apa gunanya ada OJK. Karenanya OJK harus menunjukkan kinerjanya agar desakan pembubarannya OJK tidak lagi terdengar nyaring," ujar Bamsoet.

Judul	Kapan Waktu yang Tepat Milenial Punya Asuransi Jiwa?
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2021/09/30/134827326/ka-pan-waktu-yang-tepat-milenial-punya-asuransi-jiwa
Tanggal Berita	2021-09-30
Sentimen	Netral

Kapan Waktu yang Tepat Milenial Punya Asuransi Jiwa?

Kompas.com - 30/09/2021, 13:48 WIB

BAGIKAN: [f](#) [t](#) [w](#) [p](#)

Komentar



(Istokphoto/Asuransi Jiwa. (SHUTTERSTOCK/REDPOSLPL)

Penulis: Muhammad Idris | Editor: Muhammad Idris

JAKARTA, KOMPAS.com - Memiliki asuransi mungkin sudah menjadi pertimbangan bagi setiap orang, khususnya untuk mereka yang sudah punya kesadaran akan pentingnya asuransi untuk menjamin masa depan.

Pertanyaannya sekarang, kapan waktu yang tepat untuk membeli asuransi jiwa?

Seperti diketahui, asuransi jiwa digunakan sebagai perlindungan finansial akibat hilangnya kemampuan mencari nafkah dari seseorang, bisa disebabkan karena cacat tetap total atau kematian.

Dengan memiliki asuransi jiwa, maka yang pertanggungungan yang akan keluar dari polis asuransi jiwa yang dimiliki akan menjadi bekal bagi keluarga yang ditinggalkan.

Asuran Dijamin

All Risk Mul
~~Rp 3.05~~
Rp 1.98

500+ Bengke
Rekanan

Klaim Mudah
Semua Kerus



CEK S

Perencana keuangan sekaligus Financial Success Lifegate, bisa sedikit mengungkapkan kapan waktu tepat memiliki asuransi jiwa.

1. Saat sudah memiliki tanggungan

Bagi Anda memiliki tanggungan baik anak atau Anda menanggung orang tua kandung maka Anda harus memiliki proteksi yang cukup baik.

Dapatkan informasi lengkap dan insight di email kami.
Berkas email

Kita tidak akan pernah tahu, kapan musibah itu muncul. Dengan asuransi jiwa, maka akan memberikan keamanan finansial bagi keluarga jika Anda sudah tidak dapat lagi mencarikan nafkah.

Asuransi jiwa bisa menjadi jaminan untuk masa depan orang-orang yang Anda tanggung. Bagi anak-anak, asuransi jiwa bisa menjadi simpanan dana pendidikan untuk mereka melanjutkan studi ke perguruan tinggi.

Seco juga: [Ikan Adalah Definisi, Jenis, dan Fungsinya](#)

Apakah tepat membeli asuransi jiwa selagi muda?

Semakin muda memiliki asuransi jiwa, maka premi yang harus dibayarkan akan jauh lebih murah.

Saat masih muda, biasanya kondisi tubuh juga masih sehat dengan begitu, pemohonan asuransi Anda juga akan lebih mudah disetujui.

Namun bukan berarti mereka yang masih muda harus memiliki asuransi jiwa karena preminya yang lebih murah.

Selalu ingat pada poin pertama, asuransi jiwa diprioritaskan bagi mereka yang memiliki tanggungan.

Bila Anda masih lajang dan belum memiliki tanggungan, maka asuransi jiwa belum menjadi prioritas Anda.

Seco juga: [Apa Itu Rasioadanya Definisi, Jenis, Unsur Ragi, dan Cara Membelanya](#)

2. Saat sudah memiliki jaminan kesehatan

Biaya kesehatan memang mahal dan akan terus mengalami kenaikan seiring dengan barjalannya waktu.

Tentu bukan lagi rahasia ketika sakit kita akan membutuhkan biaya pengobatan yang jumlahnya tidaklah sedikit. Dengan jaminan kesehatan, maka dapat melindungi diri dari risiko kesehatan tak terduga sehingga dapat melindungi finansial dan keluarga.

Jaminan kesehatan merupakan kebutuhan proteksi yang paling mendasar bagi siapapun. Jaminan kesehatan dapat berupa BPJS Kesehatan atau asuransi kesehatan.

Perhatikan kebutuhan ini terlebih dulu sebelum Anda membeli produk asuransi jiwa.

Seco juga: [Apa Itu Stakeholder Definisi dan Perannya dalam Perusahaan](#)

Jika sudah mendapatkan asuransi kesehatan dari kantor tempat Anda bekerja, tinjaulah manfaatnya dengan seksama.

Bila jadi, Anda masih membutuhkan tambahan proteksi lain guna menutupi kebutuhan yang tidak bisa ditanggung dari jaminan kesehatan.

Dengan begitu, kebutuhan kesehatan yang ditiada malah bisa aman terpenjuri dari asuransi pribadi.

Asuransi kesehatan akan mengopon biaya kesehatan, meliputi biaya kamar di rumah sakit, rawat jalan, pengobatan, dan perawatan, sesuai dengan pola yang dimiliki.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100

Judul	Lagi Bingung Pilih Reksa Dana? Cobain Tips Ini
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Produk Unit Link Astra Life
Halaman/URL	https://finance.detik.com/bursa-dan-valas/d-5747369/lagi-bingung-pilih-reksa-dana-cobain-tips-ini
Tanggal Berita	2021-09-30
Sentimen	Netral

Lagi Bingung Pilih Reksa Dana? Cobain Tips Ini

Tim detikcom - detikFinance

Kamis, 30 Sep 2021 16:35 WIB

0 komentar

SHARE



Lagi Bingung Pilih Reksa Dana? Cobain Tips Ini

Jakarta - PT Trimegah Asset Management meluncurkan kembali Reksa Dana TRIM Kapital Plus sehubungan dengan perubahan fokus strategi portfolionya. Reksa Dana Saham flagship yang dulu diluncurkan pada 18 April 2008 selama ini berinvestasi pada saham-saham big, medium dan small caps.

Reksa Dana yang memiliki tujuan investasi untuk memberikan potensi pertumbuhan dalam jangka panjang ini akan melakukan perubahan fokus strategi portfolionya. Hal ini dilakukan sejalan dengan tren new economy yang akan menjadi primadona di masa mendatang.

"TRIM Kapital Plus menempatkan portfolionya sebanyak 80-100% pada efek bersifat ekuitas, dan 0-20% pada efek bersifat utang dan instrumen pasar uang," jelas Direktur Utama Trimegah AM Antony Dirga, Rabu (29/9/2021).

ADVERTISEMENT



Baca juga:
4 Cara Cerdas Mengelola Finansial dan Membuat Uangmu Tumbuh

Keputusan Trimegah AM melakukan perubahan fokus portfolionya investasi Reksa Dana TRIM Kapital Plus memiliki alasan yang sangat kuat. Menurut Antony, potensi pertumbuhan ekonomi digital Indonesia di masa mendatang sangat besar.

Bergabungnya beberapa pemain digital dan infrastruktur pendukungnya di bursa efek selama satu dua tahun terakhir adalah permulaan dari era sektor new economy yang akan terjadi di bursa saham Indonesia di tahun-tahun yang akan datang.

Era ini sudah berjalan lebih dari beberapa dekade di negara-negara maju, di mana saham sektor teknologi dan digital sekarang sudah merajai kapitalisasi pasar modal mereka. Tren yang sama akan terus berlanjut di negara kita dengan adanya rencana IPO sejumlah perusahaan digital di Bursa Efek Indonesia.

Selanjutnya

Halaman

1 2

Hal ini dapat menjadi katalis yang menggairahkan pasar modal kita dan sekaligus menarik minat investor ritel maupun institusi, baik domestik maupun asing untuk menambah investasinya di Pasar Modal Indonesia.

"Kami melihat transformasi digital yang sedang dan akan terus mendisrupsi ekonomi adalah suatu perubahan yang pasti terjadi. Kami akan menangkap peluang tersebut dengan mengalokasikan portofolio Reksa Dana TRIM Kapital Plus di saham-saham new economy dengan porsi lebih dari 20%, yang kedepannya akan menjadi lebih besar sesuai dengan perkembangan pasar. Tentunya seleksi saham berdasarkan valuasi, fundamental serta momentum akan tetap menjadi prioritas manajer investasi untuk memberikan imbal hasil yang optimal dan tingkat risiko yang terukur pada Reksa Dana ini," jelas Antony.

Reksa Dana TRIM Kapital Plus sejak awal diluncurkan hingga 31 Agustus 2021 telah mencetak pertumbuhan sebesar 266,19%, lebih tinggi dibandingkan benchmarknya, yaitu IHSG sebesar 154,17%* dalam periode yang sama.

ADVERTISEMENT

SCROLL TO RESUME CONTENT

Dengan perubahan alokasi saham pada portofolionya, Trimegah berharap TRIM Kapital Plus dapat menghasilkan kinerja yang semakin baik lagi. Reksa Dana ini juga dilengkapi dengan fitur asuransi jiwa secara gratis dari Astra Life untuk seluruh pemilik unit penyertaan yang memiliki saldo minimal Rp5 juta.

Trimegah AM meyakini bahwa Reksa Dana TRIM Kapital Plus akan menjadi pilihan yang tepat bagi investor ritel maupun institusi yang ingin memiliki investasi dengan exposure ke saham-saham new economy, dan ingin mendapatkan imbal hasil yang atraktif.

Kata Antony, Trimegah AM menjalankan komitmen untuk terus melakukan inovasi-inovasi produk sesuai perkembangan pasar yang dapat membantu nasabah dalam mencapai tujuan finansialnya.

Trimegah AM yang telah berpengalaman dalam mengelola Reksa Dana secara profesional, menargetkan dana kelolaan pada TRIM Kapital Plus di akhir tahun 2022 mencapai Rp 300-500 miliar. Reksa Dana ini dapat dimiliki dengan minimum investasi sebesar Rp100.000.

Halaman

1 2

Tampilkan Semua

Judul	Pentingnya Cegah Mis-selling Agar Terhindar Polemik Unit Link
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Regulasi Terkait PAYDI (Unitlink)
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20210930134007-19-280401/pentingnya-cegah-mis-selling-agar-terhindar-polemik-unit-link
Tanggal Berita	2021-09-30
Sentimen	Netral

Pentingnya Cegah Mis-selling Agar Terhindar Polemik Unit Link

MARKET - CNBC Indonesia TV, CNBC Indonesia | 30 September 2021 14:00

SHARE |  

Jakarta, CNBC Indonesia- Presiden Direktur **PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Tbk (LIFE)**, Wianto Chen menilai positif rencana penerapan aturan kepemilikan single investor identification (SID) bagi nasabah Unit Link meskipun tidak menjamin nasabah memahami terkait investasi dan fraud yang terjadi di produk Paydi.

Dimana terkait banyaknya polemik dalam produk unit link banyak disebabkan oleh ketidaksesuaian penjualan (mis-selling) hingga fraud terkait penjualan yang tidak benar di tengah rendahnya literasi nasabah terhadap produk asuransi yang dibeli. Sehingga saat ini penting untuk mencegah mis-selling dalam penjualan dan nasabah memiliki pengetahuan soal produk unit link.

Seperti apa upaya mencegah polemik produk unit link? Selengkapnya simak dialog Exist In Exist dengan Presiden Direktur PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Tbk, Wianto Chen di Power Lunch, CNBC Indonesia (Kamis, 30/09/2021)

Judul	Ngotot Mau Beli Asuransi Unit Link? Hati-hati..Ini Syarat OJK
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Regulasi Terkait PAYDI (Unitlink)
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20210930115801-17-280356/ngotot-mau-beli-asuransi-unit-link-hati-hatiini-syarat-ojk
Tanggal Berita	2021-09-30
Sentimen	Netral

Ngotot Mau Beli Asuransi Unit Link? Hati-hati..Ini Syarat OJK

MARKET - Sinyal Sisk, CNBC Indonesia 30 September 2021 12:45

SHARE 1



Foto: Anggota Dewan Komisiner OJK Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen, Tirta Segara (CNBC Indonesia/Tit Sulyo)

Jakarta, CNBC Indonesia - Anggota Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen, Tirta Segara mengingatkan agar masyarakat memahami dengan benar sebelum membeli produk asuransi, termasuk produk unit link yang berbalut investasi dan proteksi.

Hal ini disampaikan Tirta merespons masalah pengaduan nasabah asuransi jiwa yang sering disampaikan ke OJK terkait produk asuransi.

Oleh karena itu, OJK meminta agar masyarakat memahami dengan baik produk asuransi yang ditawarkan perusahaan asuransi dan bisa meminta penjelasan kepada regulator bila belum memahami produk tersebut.



Tak hanya itu, nasabah juga hanya asal memberikan persetujuan tanda tangan bisa tidak memahami polis yang ditawarkan.

"Saya pesan, jangan tanda tangan sebelum Anda mengerti, jangan pura-pura tahu terus tanda tangan, jangan. Kalau Anda nggak ngerti, minta waktu, boleh tanya kok ke OJK," katanya dalam acara virtual Bulan Inklusi Keuangan Oktober 2021.

Baca: Yuk Cek! OJK Berikan Fakta-fakta Ekonomi RI Bangkit

Tirta mengusulkan, agar tidak terjadi masalah di kemudian hari, nantinya pembicaraan antara penjual dan calon pembeli polis akan direkam guna menjadi alat bukti agar nasabah sudah memahami benar polis tersebut. Terlebih pada saat pandemi, penjualan polis asuransi unit link, kini bisa dilakukan secara virtual.

"Saya usul direkam bisa menjadi pembuktian. Masyarakat juga diperbolehkan datang dan tanya ke OJK jika ada sesuatu yang tidak dipahami," ungkapnya.

Selain itu, OJK juga mengimbau agar perusahaan asuransi di Indonesia mengedepankan asas transparansi, sehingga calon nasabah sudah memahami betul produk asuransi yang akan dibeli.

Baca: Data Unit Link OJK Dibantah AAJI, Pengamat: Ini Sinyal Buruk!

"OJK mendorong kepada perusahaan asuransi yang menjual produk agar dijelaskan se jelas-jelasnya kepada konsumen," bebernya.

Seperti diketahui, produk asuransi berbalut investasi yakni unit link menjadi sorotan dalam beberapa waktu terakhir lantaran data yang disampaikan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menunjukkan produk ini banyak mendapatkan aduan nasabah, sehingga OJK akan merilis aturan dalam bentuk Surat Edaran (SE) demi lebih mengatur produk ini.

Salah satu syarat pembelian yang tengah digodok adalah kepemilikan nomor tunggal investor atau Single Investor Identification (SID), ini adalah nomor tunggal investor saham, reksa dana, dan obligasi.

Pengamat asuransi Ivan Rahardjo, mengatakan banyaknya aduan atas unit link terjadi karena sebetulnya banyak salah persepsi dalam penjualan produk oleh agen asuransi jiwa. Artinya masyarakat banyak yang membeli produk unit link tanpa edukasi secara penuh, termasuk risiko dari produk ini.

"Banyak agen itu bilang unit link itu tabungan, celakanya lagi bilang [unit link ini] deposito serta memberikan proyeksi yang optimis [soal imbal hasil atau return] tapi tidak digambarkan kemungkinan skenario terburuknya. Serta sebagian besar premi itu untuk pembayaran risiko," jelasnya dalam Investime, CNBC Indonesia, Rabu (29/9/2021).

Judul	OJK Sebut Stabilitas Sistem Keuangan Domestik Masih Terjaga Baik
Nama Media	Merdeka.com
Newstrend	Premi Asuransi Per Agustus 2021
Halaman/URL	https://www.merdeka.com/uang/ojk-sebut-stabilitas-sistem-keuangan-domestik-masih-terjaga-baik.html
Tanggal Berita	2021-09-30
Sentimen	Netral

OJK Sebut Stabilitas Sistem Keuangan Domestik Masih Terjaga Baik

Kamis, 30 September 2021 13:57
Reporter : [Siti Nur Azzura](#)



Rupiah. ©2013 Merdeka.com

Merdeka.com - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menilai stabilitas sistem keuangan masih terjaga baik, yang ditunjukkan dengan perbaikan fungsi intermediasi domestik di tengah pemulihan perekonomian nasional yang terus berjalan. Hal itu didukung dengan mulai terkendalinya pandemi diikuti peningkatan aktivitas perekonomian nasional.

"Namun demikian, perkembangan global masih perlu dicermati terutama tren peningkatan inflasi akibat penyebaran varian Delta, pengetatan kebijakan moneter global yang lebih cepat dari estimasi awal, serta dampak pengetatan regulasi di Tiongkok," kata Deputy Komisiner Manajemen Strategis dan Logistik OJK Anto Prabowo di **Jakarta**, dikutip Antara, Kamis (30/9).

Secara domestik, indikator-indikator sektor riil terpantau mulai menunjukkan indikasi perbaikan seiring melandainya kasus baru COVID-19 dan menurunnya positivity rate di tengah akselerasi program vaksinasi dan penegakan protokol kesehatan.

Sementara itu, sektor eksternal masih melanjutkan kinerja yang solid pada Agustus 2021, sehingga mendorong perbaikan keseimbangan eksternal dan peningkatan cadangan devisa.

Di tengah perkembangan tersebut, pasar keuangan domestik cenderung bergerak melemah sejalan dengan pelemahan pasar keuangan global. Hingga 24 September 2021, IHSG tercatat melemah sebesar 0,1 persen (mtd) ke level 6.145. Kendati demikian, aliran dana nonresiden masih tercatat inflow sebesar Rp5,4 triliun (mtd).

Pasar surat berharga negara (SBN) secara month to date (mtd) juga terpantau melemah dengan rerata imbal hasil atau yield SBN naik 5,6 bps di seluruh tenor. Dukungan perbankan terhadap pembiayaan utang pemerintah tercatat masih berlanjut dengan net inflow ke SBN tercatat tumbuh sebesar Rp119,1 triliun (ytd).

Di sektor perbankan, kredit pada Agustus 2021 tercatat tumbuh sebesar 1,16 persen (yoy) atau 1,91 persen (ytd). Secara sektoral, kredit sektor rumah tangga mencatatkan kenaikan terbesar secara bulanan (mtm) sebesar Rp4,8 triliun. Sementara, dana pihak ketiga (DPK) tumbuh sebesar 8,81 persen (yoy) atau 5,91 persen (ytd).

Perbankan tercatat akomodatif dalam penyaluran kredit untuk mendukung produk dan komoditas berorientasi ekspor yang tumbuh sebesar 4,92 persen (ytd), sehingga turut mendorong surplus neraca perdagangan Indonesia.

Perbankan juga berkontribusi dalam pemulihan ekonomi nasional dengan terus menurunkan suku bunganya. Suku bunga dasar kredit (SBDK) Agustus 2021 terus menurun, seiring penurunan komponen harga pokok dana dan biaya overhead masing-masing sebesar 16 bps dan 10 bps. Penurunan SBDK telah diteruskan pada penurunan suku bunga kredit ke level yang cukup kompetitif, antara lain suku bunga kredit modal kerja yang telah turun di bawah level 9 persen ke level 8,92 persen.

Baca Selanjutnya: Sementara itu industri asuransi mencatatkan...

Halaman

1 2

Sementara itu, industri asuransi mencatatkan penghimpunan premi asuransi pada Agustus 2021 sebesar Rp20,9 triliun dengan rincian asuransi jiwa sebesar Rp13,6 triliun, asuransi umum dan reasuransi sebesar Rp7,3 triliun. Fintech P2P lending pada Agustus 2021 mencatatkan outstanding pembiayaan sebesar Rp26,09 triliun atau tumbuh sebesar 115,1 persen (yoy). Piutang perusahaan pembiayaan pada Agustus 2021 masih berkontraksi sebesar 8,5 persen (yoy).

Di pasar modal, hingga 28 September 2021, jumlah penawaran umum yang dilakukan emiten mencapai 134, dengan total nilai penghimpunan dana mencapai Rp264,5 triliun. Dari jumlah penawaran umum tersebut, 37 di antaranya dilakukan oleh emiten baru. Dalam pipeline saat ini terdapat 73 emiten yang akan melakukan penawaran umum dengan total indikasi penawaran sebesar Rp35,72 triliun.

Sementara itu, profil risiko lembaga jasa keuangan pada Agustus 2021 masih relatif terjaga dengan rasio NPL gross tercatat sebesar 3,35 persen (NPL net 1,08 persen). Rasio nilai tukar perbankan dapat dijaga pada level yang rendah terkonfirmasi dari rasio posisi devisa neto (PDN) Agustus 2021 sebesar 2,09 persen, jauh di bawah ambang batas ketentuan sebesar 20 persen.

Di sisi lain, likuiditas berada pada level yang memadai. Rasio alat likuid/non-core deposit dan alat likuid/DPK per Agustus 2021 terpantau masing-masing pada level 149,72 persen dan 32,67 persen, di atas ambang batas atau threshold masing-masing sebesar 50 persen dan 10 persen.

Permodalan lembaga jasa keuangan sampai saat ini terjaga dengan pada level yang memadai. Capital adequacy ratio (CAR) perbankan tercatat sebesar 24,41 persen. Risk-based capital (RBC) industri asuransi jiwa dan asuransi umum masing-masing tercatat sebesar 633,6 persen dan 336,8 persen, jauh di atas ambang batas ketentuan sebesar 120 persen. Begitupun gearing ratio perusahaan pembiayaan yang sebesar 1,96 kali, jauh di bawah batas maksimum 10 kali.

"OJK akan terus mendukung kebijakan pemerintah untuk mendorong sektor usaha yang berdampak bagi pemulihan ekonomi nasional. OJK juga akan memperkuat koordinasi dengan para stakeholder dalam rangka menjaga stabilitas sistem keuangan khususnya dalam mengantisipasi risiko tapering di advanced economies," ujar Anto. **[azz]**

Judul	Stabilitas sektor jasa keuangan terjaga, fungsi intermediasi mengalami perbaikan
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Premi Asuransi Per Agustus 2021
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/stabilitas-sektor-jasa-keuangan-terjaga-fungsi-intermediasi-mengalami-perbaikan
Tanggal Berita	2021-09-30
Sentimen	Netral

KEUANGAN /

Stabilitas sektor jasa keuangan terjaga, fungsi intermediasi mengalami perbaikan

Kamis, 30 September 2021 / 13:36 WIB



ILUSTRASI: Deputy Komisioner Manajemen Pasar dan Logistik OJK, Anto Prabowo.



Reporter: Dina Mirayanti Hutauruk | Editor: Yudho Winarto

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menilai stabilitas sistem keuangan masih terjaga, ditunjukkan dengan perbaikan fungsi intermediasi domestik di tengah pemulihan perekonomian nasional yang terus berjalan. Hal ini didukung dengan mulai terkendalinya pandemi diikuti peningkatan aktivitas perekonomian nasional.

Namun, Deputy Komisioner Manajemen Strategis dan Logistik Anto Prabowo mengatakan, perkembangan global masih perlu dicermati, terutama tren peningkatan inflasi akibat penyebaran varian Delta, pengetatan kebijakan moneter global yang lebih cepat dari estimasi awal, serta dampak pengetatan regulasi di China.



Secara domestik, indikator-indikator sektor riil terpantau mulai menunjukkan indikasi perbaikan seiring melandainya kasus baru Covid-19 dan menurunnya *positivity rate* di tengah akselerasi program vaksinasi dan penegakan protokol kesehatan.

Sementara, sektor eksternal masih melanjutkan kinerja yang solid pada Agustus 2021, sehingga mendorong perbaikan keseimbangan eksternal dan peningkatan cadangan devisa.

Baca Juga: [OJK: Stabilitas sektor jasa keuangan masih terjaga di Agustus 2021](#)

"Di tengah perkembangan tersebut, pasar keuangan domestik cenderung bergerak melemah sejalan dengan pelemahan pasar keuangan global," kata Anto dalam keterangan resminya, Kamis (30/9).

Hingga 24 September 2021, IHSG tercatat melemah sebesar 0,1% mtd ke level 6.145. Kendati demikian, aliran dana nonresiden masih tercatat inflow sebesar Rp5,4 triliun mtd.

Pasar SBN secara mtd juga terpantau melemah dengan rerata yield SBN naik 5,6 bps di seluruh tenor. Support perbankan terhadap pembiayaan utang pemerintah tercatat masih berlanjut dengan net inflow ke SBN tercatat tumbuh sebesar Rp119,1 triliun ytd.

Di sektor perbankan, kredit pada bulan Agustus 2021 tercatat tumbuh sebesar 1,16% yoy atau 1,91% ytd. Secara sektoral, kredit sektor rumah tangga mencatatkan kenaikan terbesar secara mtd sebesar Rp4,8 triliun. Sementara, Dana Pihak Ketiga (DPK) tumbuh sebesar 8,81% yoy atau 5,91% ytd.

Perbankan tercatat akomodatif dalam penyaluran kredit untuk mendukung produk dan komoditas berorientasi ekspor yang tumbuh sebesar 4,92% ytd, sehingga turut mendorong surplus neraca perdagangan Indonesia.

Perbankan juga berkontribusi dalam pemulihan ekonomi nasional dengan terus menurunkan suku bunganya. Suku Bunga Dasar Kredit Agustus 2021 terus menurun, seiring penurunan komponen harga pokok dana dan biaya overhead masing-masing sebesar 16 bps dan 10 bps.

[Selanjutnya »](#)

Penurunan SBDK telah diteruskan pada penurunan suku bunga kredit ke level yang cukup kompetitif, antara lain suku bunga kredit modal kerja yang telah turun di bawah level 9,00% ke level 8,92%.

Industri asuransi mencatatkan penghimpunan premi asuransi pada Agustus 2021 sebesar Rp20,9 triliun dengan rincian Asuransi Jiwa sebesar Rp13,6 triliun, Asuransi Umum dan Reasuransi sebesar Rp7,3 triliun.



Baca Juga: **Diskon PPnBM diperpanjang, industri pembiayaan yakin kinerja makin kencang**

Fintech P2P lending pada Agustus 2021 mencatatkan outstanding pembiayaan sebesar Rp26,09 triliun atau tumbuh sebesar 115,1% yoy. Piutang perusahaan pembiayaan pada Agustus 2021 masih berkontraksi sebesar 8,5% yoy.

Di pasar modal, hingga 28 September 2021, jumlah penawaran umum yang dilakukan emiten mencapai 134, dengan total nilai penghimpunan dana mencapai Rp264,5 triliun. Dari jumlah penawaran umum tersebut, 37 di antaranya dilakukan oleh emiten baru.

Dalam pipeline saat ini terdapat 73 emiten yang akan melakukan penawaran umum dengan total indikasi penawaran sebesar Rp35,72 triliun.

Sementara itu, profil risiko lembaga jasa keuangan pada Agustus 2021 masih relatif terjaga dengan rasio NPL gross tercatat sebesar 3,35% (NPL net: 1,08%).

Rasio nilai tukar perbankan dapat dijaga pada level yang rendah terkonfirmasi dari rasio Posisi Devisa Neto (PDN) Agustus 2021 sebesar 2,09%, jauh di bawah ambang batas ketentuan sebesar 20%.

Sementara itu, likuiditas berada pada level yang memadai. Rasio alat likuid/non-core deposit dan alat likuid/DPK per Agustus 2021 terpantau masing-masing pada level 149,72% dan 32,67%, di atas threshold masing-masing sebesar 50% dan 10%.

Baca Juga: **BEI mencatat 3,7 juta single investor identification (SID) baru di tahun ini**

Permodalan lembaga jasa keuangan sampai saat ini terjaga dengan pada level yang memadai. Capital Adequacy Ratio perbankan tercatat sebesar 24,41%.

Risk-Based Capital industri asuransi jiwa dan asuransi umum masing-masing tercatat sebesar 633,6% dan 336,8%, jauh di atas ambang batas ketentuan sebesar 120%. Begitupun gearing ratio perusahaan pembiayaan yang sebesar 1,96 kali, jauh di bawah batas maksimum 10 kali.

"OJK akan terus mendukung kebijakan Pemerintah untuk mendorong sektor usaha yang berdampak bagi pemulihan ekonomi nasional. OJK juga akan memperkuat koordinasi dengan para stakeholder dalam rangka menjaga stabilitas sistem keuangan khususnya dalam mengantisipasi risiko tapering di advanced economies," pungkask Anto.

« **Sebelumnya**

Judul	OJK: Stabilitas sistem keuangan domestik masih terjaga baik
Nama Media	Antaranews.com
Newstrend	Premi Asuransi Per Agustus 2021
Halaman/URL	https://www.antaranews.com/berita/2425493/ojk-stabilitas-sistem-keuangan-domestik-masih-terjaga-baik
Tanggal Berita	2021-09-30
Sentimen	Netral

OJK: Stabilitas sistem keuangan domestik masih terjaga baik

O Kariu, 30 September 2021 10:40 WIB



Berita - Foto: (BANK) pusat kuliner dipaparkan melalui media sosial di Kota Manado. ANTARA FOTO/Andi P. Pratiyana

“Secara domestik, indikator-indikator sektor riil terpancaw
mulai menunjukkan indikasi perbaikan”

Jakarta (ANTARA) - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menilai stabilitas sistem keuangan masih terjaga baik, yang ditunjukkan dengan perbaikan fungsi intermediasi domestik di tengah pemulihan perekonomian nasional yang terus berjalan.

Deputi Komisiner Manajemen Strategis dan Logistik OJK Anto Prabowo mengatakan hal itu didukung dengan mulai terkendalinya pandemi diikuti peningkatan aktivitas perekonomian nasional.

“Namun demikian, perkembangan global masih perlu dicermati terutama tren peningkatan inflasi akibat penyebaran varian Delta, pengetatan kebijakan moneter global yang lebih cepat dari estimasi awal, serta dampak pengetatan regulasi di Tiongkok,” ujarnya dalam keterangan di Jakarta, Kamis.

Secara domestik, indikator-indikator sektor riil terpancaw mulai menunjukkan indikasi perbaikan seiring melandainya kasus baru COVID-19 dan menurunnya positivity rate di tengah akselerasi program vaksinasi dan penerapan protokol kesehatan.

Sementara itu, sektor eksternal masih melanjutkan kinerja yang solid pada Agustus 2021, sehingga mendorong perbaikan keseimbangan eksternal dan peningkatan cadangan devisa.

Di tengah perkembangan tersebut, pasar keuangan domestik cenderung bergerak melemah sejalan dengan pelemahan pasar keuangan global. Hingga 24 September 2021, IHSG tercatat melemah sebesar 0,1 persen (mttd) ke level 6.145. Kendati demikian, aliran dana nonresiden masih tercatat inflow sebesar Rp5,4 triliun (mttd).

Pasar surat berharga negara (SBN) secara month to date (mttd) juga terpancaw melemah dengan rerata imbal hasil atau yield SBN naik 5,6 bps di seluruh tenor.

Dukungan perbankan terhadap pembiayaan utang pemerintah tercatat masih berlanjut dengan net inflow ke SBN tercatat tumbuh sebesar Rp115,1 triliun (ytd).

Di sektor perbankan, kredit pada Agustus 2021 tercatat tumbuh sebesar 1,16 persen (yoy) atau 1,91 persen (ytd). Secara sektoral, kredit sektor rumah tangga mencatatkan kenaikan terbesar secara bulanan (mttd) sebesar Rp4,8 triliun. Sementara, dana pihak ketiga (DPK) tumbuh sebesar 8,81 persen (yoy) atau 5,91 persen (ytd).

Perbankan tercatat akomodatif dalam penyaluran kredit untuk mendukung produk dan komoditas berorientasi ekspor yang tumbuh sebesar 4,92 persen (ytd), sehingga turut mendorong surplus neraca perdagangan Indonesia.

Perbankan juga berkontribusi dalam pemulihan ekonomi nasional dengan terus menurunkan suku bunganya. Suku bunga dasar kredit (SBDK) Agustus 2021 terus menurun, seiring penurunan komponen harga pokok dana dan biaya overhead masing-masing sebesar 16 bps dan 10 bps. Penurunan SBDK telah diteruskan pada penurunan suku bunga kredit ke level yang cukup kompetitif, antara lain suku bunga kredit modal kerja yang telah turun di bawah level 9 persen ke level 8,92 persen.

Sementara itu, industri asuransi mencatatkan penghimpunan premi asuransi pada Agustus 2021 sebesar Rp20,9 triliun dengan rincian asuransi jiwa sebesar Rp13,6 triliun, asuransi umum dan reasuransi sebesar Rp7,3 triliun. Fintech P2P lending pada Agustus 2021 mencatatkan outstanding pembiayaan sebesar Rp25,09 triliun atau tumbuh sebesar 115,1 persen (yoy). Piutang perusahaan pembiayaan pada Agustus 2021 masih terkonsentrasi sebesar 8,5 persen (yoy).

Di pasar modal, hingga 28 September 2021, jumlah penawaran umum yang dilakukan emiten mencapai 134, dengan total nilai penghimpunan dana mencapai Rp244,5 triliun. Dari jumlah penawaran umum tersebut, 27 di antaranya dilakukan oleh emiten baru. Dalam pipeline saat ini terdapat 73 emiten yang akan melakukan penawaran umum dengan total indikasi penawaran sebesar Rp35,72 triliun.

Sementara itu, profil risiko lembaga jasa keuangan pada Agustus 2021 masih relatif terjaga dengan rasio NPL gross tercatat sebesar 3,35 persen (NPL net 1,98 persen).

Rasio nilai tukar perbankan dapat dijaga pada level yang rendah terkonfirmasi dari rasio posisi devisa neto (PDN) Agustus 2021 sebesar 2,09 persen, jauh di bawah ambang batas ketentuan sebesar 20 persen.

Di sisi lain, likuiditas berada pada level yang memadai. Rasio alat likuid/non-core deposit dan alat likuid/DPK per Agustus 2021 terpancaw masing-masing pada level 149,72 persen dan 32,67 persen, di atas ambang batas atau threshold masing-masing sebesar 50 persen dan 10 persen.

Permodalan lembaga jasa keuangan sampai saat ini terjaga dengan pada level yang memadai. Capital adequacy ratio (CAR) perbankan tercatat sebesar 24,41 persen. Risk-based capital (RBC) industri asuransi jiwa dan asuransi umum masing-masing tercatat sebesar 633,6 persen dan 336,8 persen, jauh di atas ambang batas ketentuan sebesar 120 persen. Begitupun gearing ratio perusahaan pembiayaan yang sebesar 1,36 kali, jauh di bawah batas maksimum 10 kali.

“OJK akan terus mendukung kebijakan pemerintah untuk mendorong sektor usaha yang berdampak bagi pemulihan ekonomi nasional. OJK juga akan memperkuat koordinasi dengan para stakeholder dalam rangka menjaga stabilitas sistem keuangan khususnya dalam mengantisipasi risiko tapering di advanced economies,” ujar Anto.

Judul	Stabilitas Sektor Jasa Keuangan Tetap Terjaga dengan Perbaikan Fungsi Intermediasi Domestik
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Premi Asuransi Per Agustus 2021
Halaman/URL	https://investor.id/finance/265338/stabilitas-sektor-jasa-keuangan-tetap-terjaga-dengan-perbaikan-fungsi-intermediasi-domestiknbsp
Tanggal Berita	2021-09-30
Sentimen	Netral



Karyawan beraktivitas di Call Center Otoritas Jasa Keuangan (OJK) di Jakarta

DI TENGAH TERTAHANNYA PEMULIHAN EKONOMI GLOBAL, Stabilitas Sektor Jasa Keuangan Tetap Terjaga dengan Perbaikan Fungsi Intermediasi Domestik

Kemris, 30 September 2021 12:10 WIB
Investor Daily

JAKARTA, investor.id - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menilai stabilitas sistem keuangan masih terjaga, ditunjukkan dengan perbaikan fungsi intermediasi domestik di tengah pemulihan perekonomian nasional yang terus berjalan.

Hal ini –demikian OJK dalam rilis resminya di Jakarta, Kamis (30/9/2021)– didukung dengan mulai terkendalinya pandemi diikuti peningkatan aktivitas perekonomian nasional. Namun demikian perkembangan global masih perlu dicermati, terutama tren peningkatan inflasi akibat penyebaran varian Delta, pengetatan kebijakan moneter global yang lebih cepat dari estimasi awal, serta dampak pengetatan regulasi di Tiongkok.

Secara domestik, indikator-indikator sektor riil terpantau mulai menunjukkan indikasi perbaikan seiring melandainya kasus baru Covid-19 dan menurunnya *positivity rate* di tengah akselerasi program vaksinasi dan penegakan protokol kesehatan. Sementara itu, sektor eksternal masih melanjutkan kinerja yang solid pada Agustus 2021, sehingga mendorong perbaikan keseimbangan eksternal dan peningkatan cadangan devisa.

Di tengah perkembangan tersebut, pasar keuangan domestik cenderung bergerak melemah sejalan dengan pelemahan pasar keuangan global. Hingga 24 September 2021, IHSG tercatat melemah sebesar 0,1% *mtd* ke level 6.145. Kendati demikian, aliran dana nonresiden masih tercatat *inflow* sebesar Rp5,4 triliun *mtd*. Pasar SBN secara *mtd* juga terpantau melemah dengan rerata *yield* SBN naik 5,6 *bps* di seluruh tenor. *Support* perbaikan terhadap pembiayaan utang pemerintah tercatat masih berlanjut dengan *net inflow* ke SBN tercatat tumbuh sebesar Rp119,1 triliun *ytd*.

Di sektor perbankan, kredit pada bulan Agustus 2021 tercatat tumbuh sebesar 1,16% *yoy* atau 1,91% *ytd*. Secara sektoral, kredit sektor rumah tangga mencatatkan kenaikan terbesar secara *mtm* sebesar Rp4,8 triliun. Sementara, Dana Pihak Ketiga (DPK) tumbuh sebesar 8,81% *yoy* atau 5,91% *ytd*.

Perbankan tercatat mengakomodir dalam penyaluran kredit untuk mendukung produk dan komoditas berorientasi ekspor yang tumbuh sebesar 4,92% *ytd*, sehingga turut mendorong surplus neraca perdagangan Indonesia. Perbankan juga berkontribusi dalam pemulihan ekonomi nasional dengan terus menurunkan suku bunganya. Suku Bunga Dasar Kredit Agustus 2021 terus menurun, seiring penurunan komponen harga pokok dana dan biaya *overhead* masing-masing sebesar 16 *bps* dan 10 *bps*. Penurunan SBOK telah diteruskan pada penurunan suku bunga kredit ke level yang cukup kompetitif, antara lain suku bunga kredit modal kerja yang telah turun di bawah level 9,00% ke level 8,92%.

Industri asuransi mencatatkan penghimpunan premi asuransi pada Agustus 2021 sebesar Rp20,9 triliun dengan rincian Asuransi Jiwa sebesar Rp13,6 triliun, Asuransi Umum dan Reasuransi sebesar Rp7,3 triliun. *Fintech P2P lending* pada Agustus 2021 mencatatkan *outstanding* pembiayaan sebesar Rp26,09 triliun atau tumbuh sebesar 115,1% *yoy*. Piutang perusahaan pembiayaan pada Agustus 2021 masih berkontraksi sebesar 8,5% *yoy*.

Di pasar modal, hingga 28 September 2021, jumlah penawaran umum yang dilakukan emiten mencapai 134, dengan total nilai penghimpunan dana mencapai Rp264,5 triliun. Dari jumlah penawaran umum tersebut, 37 diantaranya dilakukan oleh emiten baru. Dalam pipeline saat ini terdapat 73 emiten yang akan melakukan penawaran umum dengan total indikasi penawaran sebesar Rp35,72 triliun.

Sementara itu, profil risiko lembaga jasa keuangan pada Agustus 2021 masih relatif terjaga dengan rasio NPL *gross* tercatat sebesar 3,35% (NPL *net*: 1,08%).

Rasio nilai tukar perbankan dapat dijadi pada level yang rendah terkonfirmasi dari rasio Posisi Devisa Neto (PDN) Agustus 2021 sebesar 2,09%, jauh di bawah ambang batas ketentuan sebesar 20%.

Sementara itu, likuiditas berada pada level yang memadai. Rasio alat likuid/*non-core deposit* dan alat likuid/DPK per Agustus 2021 terpantau masing-masing pada level 149,72% dan 32,67%, di atas *threshold* masing-masing sebesar 50% dan 10%.

Permodalan lembaga jasa keuangan sampai saat ini terjaga dengan pada level yang memadai. *Capital Adequacy Ratio* perbankan tercatat sebesar 24,41%. *Risk-Based Capital* industri asuransi jiwa dan asuransi umum masing-masing tercatat sebesar 633,6% dan 336,8%, jauh di atas ambang batas ketentuan sebesar 120%. Begitupun *gearing ratio* perusahaan pembiayaan yang sebesar 1,96 kali, jauh di bawah batas maksimum 10 kali.

OJK akan terus mendukung kebijakan Pemerintah untuk mendorong sektor usaha yang berdampak bagi pemulihan ekonomi nasional. OJK juga akan memperkuat koordinasi dengan para *stakeholder* dalam rangka menjaga stabilitas sistem keuangan khususnya dalam mengantisipasi risiko *tapering di advanced economies*.

Judul	Stabilitas Sektor Jasa Keuangan Tetap Terjaga Di Tengah Tertahannya Pemulihan Ekonomi Global Dan Perbaikan Fungsi Intermediasi Domestik
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Premi Asuransi Per Agustus 2021
Halaman/URL	24
Tanggal Berita	2021-10-01
Sentimen	Netral

Stabilitas Sektor Jasa Keuangan Tetap Terjaga di Tengah Tertahannya Pemulihan Ekonomi Global dan Perbaikan Fungsi Intermediasi Domestik

Jakarta, 30 September 2021. Otoritas Jasa Keuangan menilai stabilitas sistem keuangan masih terjaga, ditunjukkan dengan perbaikan fungsi intermediasi domestik di tengah pemulihan perekonomian nasional yang terus berjalan. Hal ini didukung dengan mulai terkendalinya pandemi diikuti peningkatan aktivitas perekonomian nasional. Namun demikian perkembangan global masih perlu dicermati, terutama tren peningkatan inflasi akibat penyebaran varian Delta, pengetatan kebijakan moneter global yang lebih cepat dari estimasi awal, serta dampak pengetatan regulasi di Tiongkok.

Secara domestik, indikator-indikator sektor riil terpantau mulai menunjukkan indikasi perbaikan seiring melandainya kasus baru Covid-19 dan menurunnya *positivity rate* di tengah akselerasi program vaksinasi dan penegakan protokol kesehatan. Sementara itu, sektor eksternal masih melanjutkan kinerja yang solid pada Agustus 2021, sehingga mendorong perbaikan keseimbangan eksternal dan peningkatan cadangan devisa.

Di tengah perkembangan tersebut, pasar keuangan domestik cenderung bergerak melemah sejalan dengan pelemahan pasar keuangan global. Hingga 24 September 2021, IHSG tercatat melemah sebesar 0,1% *mtd* ke level 6.145. Kendati demikian, aliran dana nonresiden masih tercatat *inflow* sebesar Rp5,4 triliun *mtd*. Pasar SBN secara *mtd* juga terpantau melemah dengan rerata *yield* SBN naik 5,6 *bps* di seluruh tenor. *Support* perbankan terhadap pembiayaan utang pemerintah tercatat masih berlanjut dengan *net inflow* ke SBN tercatat tumbuh sebesar Rp119,1 triliun *ytd*.

Di sektor perbankan, kredit pada bulan Agustus 2021 tercatat tumbuh sebesar 1,16% *yoy* atau 1,91% *ytd*. Secara sektoral, kredit sektor rumah tangga mencatatkan kenaikan terbesar secara *mtm* sebesar Rp4,8 triliun. Sementara, Dana Pihak Ketiga (DPK) tumbuh sebesar 8,81% *yoy* atau 5,91% *ytd*.

Perbankan tercatat akomodatif dalam penyaluran kredit untuk mendukung produk dan komoditas berorientasi ekspor yang tumbuh sebesar 4,92% *ytd*, sehingga turut mendorong surplus neraca perdagangan Indo-



nesia. Perbankan juga berkontribusi dalam pemulihan ekonomi nasional dengan terus menurunkan suku bunganya. Suku Bunga Dasar Kredit Agustus 2021 terus menurun, seiring penurunan komponen harga pokok dana dan biaya *overhead* masing-masing sebesar 16 *bps* dan 10 *bps*. Penurunan SBDK telah diteruskan pada penurunan suku bunga kredit ke level yang cukup kompetitif, antara lain suku bunga kredit modal kerja yang telah turun di bawah level 9,00% ke level 8,92%.

Industri asuransi mencatatkan penghimpunan premi asuransi pada Agustus 2021 sebesar Rp20,9 triliun dengan rincian Asuransi Jiwa sebesar Rp13,6 triliun, Asuransi Umum dan Reasuransi sebesar Rp7,3 triliun. *Fin-tech P2P lending* pada Agustus 2021 mencatatkan *outstanding* pembiayaan sebesar Rp26,09 triliun atau tumbuh sebesar 115,1% *yoy*. Piutang perusahaan pembiayaan pada Agustus 2021 masih berkontraksi sebesar 8,5% *yoy*.

Di pasar modal, hingga 28 September 2021, jumlah penawaran umum yang dilakukan emiten mencapai 134, dengan total nilai penghimpunan dana mencapai Rp264,5 triliun. Dari jumlah penawaran umum tersebut, 37 diantaranya dilakukan oleh emiten baru. Dalam *pipeline* saat ini terdapat 73 emiten yang akan melakukan penawaran umum dengan total indikasi penawaran sebesar Rp35,72 triliun.

Sementara itu, profil risiko lembaga

jasa keuangan pada Agustus 2021 masih relatif terjaga dengan rasio NPL *gross* tercatat sebesar 3,35% (NPL *net*: 1,08%).

Rasio nilai tukar perbankan dapat dijaga pada level yang rendah terkonfirmasi dari rasio Posisi Devisa Neto (PDN) Agustus 2021 sebesar 2,09%, jauh di bawah ambang batas ketentuan sebesar 20%.

Sementara itu, likuiditas berada pada level yang memadai. Rasio alat likuid/*non-core deposit* dan alat likuid/DPK per Agustus 2021 terpantau masing-masing pada level 149,72% dan 32,67%, di atas *threshold* masing-masing sebesar 50% dan 10%.

Permodalan lembaga jasa keuangan sampai saat ini terjaga dengan pada level yang memadai. *Capital Adequacy Ratio* perbankan tercatat sebesar 24,41%. *Risk-Based Capital* industri asuransi jiwa dan asuransi umum masing-masing tercatat sebesar 633,6% dan 336,8%, jauh di atas ambang batas ketentuan sebesar 120%. Begitupun *gearing ratio* perusahaan pembiayaan yang sebesar 1,96 kali, jauh di bawah batas maksimum 10 kali.

OJK akan terus mendukung kebijakan Pemerintah untuk mendorong sektor usaha yang berdampak bagi pemulihan ekonomi nasional. OJK juga akan memperkuat koordinasi dengan para *stakeholder* dalam rangka menjaga stabilitas sistem keuangan khususnya dalam mengantisipasi risiko *tapering* di *advanced economies*.