

Selasa, 10 Agustus 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	BERITA FOTO – Ekuitas Asuransi Jiwa
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kinerja Industri Asuransi Jiwa Semester I 2021
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-08-10
Sentimen	Positif

Ekuitas Asuransi Jiwa



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Financial Advisor melayani nasabah di salah satu konter asuransi jiwa di Tangerang Selatan, Banten, Senin (9/8). Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menjabarkan: kuartal I/2021, industri asuransi jiwa mencatatkan ekuitas Rp 135,85 triliun atau tumbuh 8,5% (*year-on-year/yoy*) dari kuartal I/2020 senilai Rp 125,01 triliun.

Judul	BERITA FOTO – Struktur Permodalan Industri Asuransi Jiwa
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Kinerja Industri Asuransi Jiwa Semester I 2021
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2021-08-10
Sentimen	Positif

STRUKTUR PERMODALAN INDUSTRI ASURANSI JIWA



Bisnis/Eusebio Chrysnamurti

Pekerja melintasi kantor Taspen Life di Jakarta, Senin (9/8). Industri asuransi jiwa mulai mengerek ekuitas pada tahun ini, setelah sempat terpukul pandemi Covid-19 sepanjang 2020. Struktur permodalan yang

lebih kuat dinilai mampu menunjang pertumbuhan kinerja pada sisa tahun berjalan dan ketahanan keuangan menjadi perhatian industri asuransi di tengah pagebluk saat ini.

Judul	OJK: Total aset industri asuransi tercatat mencapai Rp 768,49 triliun per Juni 2021
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Kinerja Industri Asuransi Jiwa Semester I 2021
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/ojk-total-aset-industri-asuransi-tercatat-mencapai-rp-76849-triliun-per-juni-2021?page=all
Tanggal Berita	2021-08-09
Sentimen	Netral

OJK: Total aset industri asuransi tercatat mencapai Rp 768,49 triliun per Juni 2021

Senin, 09 Agustus 2021 / 19:47 WIB



ILUSTRASI. Nasabah mengamati beberapa logo asuransi./foto KONTAN/Carolus Agus Waluyo/30/07/2021.



Reporter: Selvi Mayasari | Editor: Handoyo .

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Berdasarkan statistik asuransi Otoritas Jasa Keuangan (OJK), pada Juni 2021 total aset industri asuransi tercatat mencapai Rp 768,49 triliun atau tumbuh 11% (year-on-year/yoY) dari sebelumnya yang sebesar Rp 692,36 triliun.

Perolehan tersebut mencapai jumlah terbesar pada semester I/2021 setelah sempat menurun pada 2020 akibat pandemi Covid-19. Selain tumbuh secara tahunan, perolehan aset pada semester I/2021 berhasil melampaui catatan aset industri asuransi sebelum pandemi Covid-19.



Pada Desember 2019, total aset industri tercatat sebesar 735,8 triliun, lalu terjadi penurunan menjadi Rp 691,7 triliun pada Maret 2020 dan berlanjut hingga kuartal II/2020 sebagai dampak pandemi Covid-19. Nilai aset pada akhir Desember 2019 merupakan catatan tertinggi industri asuransi, tapi harus terkoreksi akibat pandemi.

Secara akumulasi, aset industri asuransi pada Desember 2020 senilai Rp 737,9 triliun berhasil melewati catatan 2019. Namun, jika dilihat per sektornya, perolehan aset tertinggi terjadi pada 2021 yakni berhasil melewati catatan tertinggi pada sebelum pandemi Covid-19.

Baca Juga: Ada kekhawatiran turun imbas PPKM, lini bisnis asuransi properti masih bisa tumbuh

"Pertumbuhan aset pada penghujung semester I/2021 dipengaruhi oleh perolehan premi yang juga tumbuh baik. Menurutnya, motor penggerak industri secara keseluruhan adalah asuransi jiwa, yang preminya tumbuh hingga double digit," ungkap Deputy Direktur Pengawasan Asuransi OJK Kristianto Andi Handoko belum lama ini.

Menurutnya, premi menopang pertumbuhan aset industri asuransi. Hingga Juni 2021, kenaikan preminya mencapai 18,35% untuk asuransi jiwa, masih menjadi primadona dari konsumen atau para pemegang polis di Indonesia.

Sementara, pertumbuhan premi asuransi umum masih relatif tipis. Hal tersebut dipengaruhi oleh kontrak penutupan asuransi kerugian yang rata-rata satu tahun, sehingga pendapatan premi cenderung naik signifikan pada penghujung tahun.

PT Asuransi Jasa Indonesia (Jasindo) juga mencatat adanya peningkatan aset Jasindo sebesar 16% dari periode semester I tahun sebelumnya, peningkatan tersebut berasal dari peningkatan investasi dan aset reasuransi.

"Jika dibandingkan proyeksi pada semester II di Jasindo maka aset Jasindo sudah tumbuh lebih besar 26% dari proyeksi semester II, pertumbuhan tersebut di dominasi seperti yang sudah Jasindo proyeksikan yaitu investasi dan aset reasuransi," kata Diwe Novara, Direktur Pengembangan Bisnis Asuransi Jasindo.

Diwe menyebut, faktor pendorong bisnis asuransi umum adalah asuransi mampu membuat produk yang inovatif atau mem-*bundlingnya* dengan asuransi yang lain. Selain itu bisnis mikro asuransi juga masih banyak yang belum tergarap. Selain itu proyek-proyek infrastruktur dari Pemerintah bisa juga menjadi pendorong bisnis asuransi umum.

Iklan ditutup oleh Google

Sementara itu, strategi yang akan di lakukan perusahaan untuk memaksimalkan kekuatan aset yaitu dengan pengelolaan investasi yang efektif sehingga memperoleh hasil yang maksimal pula dan juga menetapkan reasuransi yang tepat dan pada *reasuradur* yang kompeten.

Hingga semester I 2021 pencapaian aset PT Asuransi Simas Net juga mencapai Rp 120 miliar, atau angka yang sama dengan (*year on year/YoY*) pada tahun lalu.

Direktur Utama Asuransi Simas Net Teguh Aria Djana mengatakan, hal tersebut di topang oleh asuransi kendaraan bermotor, asuransi kredit dari fintech p2p lending, asuransi pembelian barang dan asuransi pengiriman dari platform *marketplace/e-commerce* yang juga masih berkontribusi.

"Untuk semester II kami memproyeksikan premi di Rp 750 miliar sama dengan pencapaian tahun lalu," ujar Teguh.

Teguh menyebut, faktor pendorong bisnis asuransi umum yaitu, kerjasama dengan ekosistem *e-commerce* dan pengembangan produk baru bisa menjaga pertumbuhan bisnis asuransi umum. Sementara itu, dalam meningkatkan aset di tahun ini, Siams Net melakukan peningkatan portfolio kerjasama dengan *e-commerce* dan *insurance aggregator*.

Judul	Hingga Semester I Aset Industri Asuransi Melesat
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kinerja Industri Asuransi Jiwa Semester I 2021
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-08-10
Sentimen	Netral

Konter

Hingga Semester I Aset Industri Asuransi Melesat

JAKARTA. Aset industri asuransi masih bisa bertumbuh. Berdasarkan statistik asuransi Otoritas Jasa Keuangan (OJK), pada Juni 2021 total aset industri asuransi tercatat mencapai Rp 768,49 triliun atau tumbuh 11% *year-on-year* (yoy) dari sebelumnya yang sebesar Rp 692,36 triliun.

Catatan aset pada semester I 2021 ini juga berhasil melampaui nilai aset yang dibukukan oleh industri asuransi sebelum pandemi Covid-19.

"Pertumbuhan aset pada penghujung semester I/2021 dipengaruhi oleh perolehan premi yang juga tumbuh baik. Menurutnya, motor penggerak industri secara keseluruhan adalah asuransi jiwa, yang preminya tumbuh hingga dobel digit," ungkap Deputy Direktur Pengawasan Asuransi OJK Kristianto Andi Handoko kemarin.

Menurut dia, pendapatan premi menopang pertumbuhan aset industri asuransi. Hingga Juni 2021, kenaikan preminya mencapai 18,35% untuk asuransi jiwa, masih menjadi primadona dari konsumen atau para pemegang polis di Indonesia. Diikuti pertumbuhan premi asuransi umum masih relatif tipis.

Selvi Mayasari

Judul	Klaim Asuransi Terkait COVID-19 Meningkat
Nama Media	Kontan
Newstrend	Klaim Asuransi Kesehatan Terkait Covid-19
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2021-08-09
Sentimen	Positif

Lintas Finance

Klaim Asuransi terkait Covid-19 Meningkat

JAKARTA, TRIBUN - Tingginya kasus Covid-19 di Indonesia membuat klaim asuransi terkait Covid-19 ikut melonjak. Jika menilik data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), industri asuransi jiwa telah membayarkan total klaim Covid-19 senilai Rp 1,46 triliun pada periode Maret 2020 hingga Februari 2021. Klaim tersebut telah dibayarkan kepada 24.997 polis.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Parsibu menilai, klaim Covid-19 nilainya akan terus meningkat, di sisi lain juga akan berpotensi memperkuat bisnis industri asuransi.

"Pandemi Covid-19 saat ini masih dalam kondisi yang belum membaik, tidak heran jika perusahaan-perusahaan asuransi membuat produk yang berkaitan dengan Covid-19 karena proteksi asuransi akan menjadi aspek yang penting dengan penyebaran virus yang belum bisa di prediksi kapan akan berakhir," kata Togar kepada Kontan.co.id, Jumat (6/8).

Menurut Togar, pembayaran klaim

terkait Covid-19 oleh industri asuransi dapat meringankan beban pemerintah karena biaya perawatan pasien di luar rumah sakit rujukan pemerintah dapat ditanggung oleh asuransi.

Selain itu, risiko penghasilan yang hilang selama proses perawatan atau isolasi mandiri pun dapat ditutup oleh manfaat asuransi.

Dengan terus bertambahnya jumlah perusahaan asuransi yang memproteksi risiko Covid-19 juga dapat memengaruhi klaim yang dibayarkan industri.

Tren peningkatan klaim covid-19 terjadi pada PT BNI Life Insurance. Sejak awal pandemi sampai dengan Juni 2021 BNI Life telah membayar klaim terkait Covid-19 lebih dari Rp 189 miliar.

"Betul bahwa pemerintah menanggung biaya perawatan Covid-19 namun banyak pasien membutuhkan penanggungan biaya untuk penyakit di luar Covid-19 atau jika terdapat layanan dari faskes yang tidak dico-

ver oleh pemerintah, disitulah manfaat asuransi kesehatan berperan. Selain asuransi kesehatan, penting juga memiliki asuransi jiwa di tengah pandemi agar keluarga dapat terlindungi dari risiko finansial yang mungkin terjadi dengan diterimanya santunan dari perusahaan asuransi," ungkap GM of Corsec, Legal & Corcomm BNI Life Arry Herwindo.

Menurutnya, pada dasarnya semua produk BNI Life baik individu maupun kumpulan mengcover Covid-19 sesuai dengan syarat dan ketentuan dari masing-masing produk, namun ada beberapa produk yang tidak mengcover covid dikarenakan pandemi masuk sebagai pengecualian klaim.

"Kami tentunya berharap pandemi ini lekas usai, tapi belum ada yang bisa memprediksi kapan pandemi ini akan berakhir. BNI Life senantiasa memiliki komitmen dan konsisten dalam menghadirkan produk serta layanan optimal bagi segenap nasabah di tengah pandemi," kata Arry.(selvi mayasari)

Judul	Inovasi Di Berbagai Customer Journey
Nama Media	Marketing
Newstrend	Inovasi Layanan Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	40 & 41
Tanggal Berita	2021-08-10
Sentimen	Netral

HERALDINE

Allianz Life Indonesia menyiasati pandemi dengan sejumlah amunisi berbalut inovasi layanan digital. Tidak hanya memudahkan fitur-fitur unggulan ini terbukti efektif mendorong kinerja perusahaan.

Interaksi dengan nasabah melalui layanan menjadi hal yang krusial bagi perusahaan asuransi. Pasalnya, pada bidang bisnis ini, frekuensi transaksi terbilang rendah. Umumnya pihak asuransi, baik itu agen ataupun *bancassurance*, hanya bertatap muka saat pembayaran premi dan proses klaim saja. Ditambah lagi situasi pandemi Covid-19 yang sudah lebih dari setahun membuat mobilitas dan interaksi makin terbatas. Padahal di sisi lain, bagaimana perusahaan menciptakan pengalaman menyenangkan dalam melayani merupakan indikator loyalitas *customer*.

Allianz Life Indonesia menyadari hal tersebut dan mencoba menyiasati dengan strategi inovasi pada produk dan akses layanan. Menurut Karin Zulkarnaen, Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia, sejauh ini Allianz fokus untuk memberikan perlindungan kepada lebih banyak lagi masyarakat Indonesia atau *insuring more people*. Komitmen tersebut juga yang menjadi latar belakang dari setiap inovasi layanan dan produk yang dilakukan.

"Kami memahami bahwa setiap nasabah memiliki kebutuhan yang berbeda dalam hal perlindungan. Oleh sebab itu, kami terus berinovasi di berbagai *customer journey*. Dari sisi strategi pelayanan, kami mengembangkan ekosistem digital untuk kemudahan akses nasabah terhadap berbagai layanan Allianz," ungkap Karin.

Ekosistem digital tersebut meliputi Allianz eAzy Connect, Allianz eAzy Payment, Allianz eAzy Cover, dan Allianz Smart Point. Serangkaian inovasi ini merupakan fitur yang tersedia pada website Allianz Life Indonesia di allianz.co.id. Semua interaksi baik pembelian, konsultasi, ataupun klaim antara nasabah dan perusahaan asuransi dilakukan secara online.

Mulai dari Allianz eAzy Connect yang dapat diakses dari website Allianz.co.id. Dengan layanan ini nasabah dapat mengakses polis asuransi, melakukan transaksi, dan mengajukan klaim dari rumah. Selanjutnya, untuk proses pembelian polis ada Allianz eAzy Cover yang memfasilitasi tenaga pemasar dan nasabah agar dapat berkonsultasi tanpa perlu tatap muka secara fisik.

Seluruh proses pengajuan aplikasi asuransi dapat dilakukan secara online, dokumen yang diperlukan seperti KTP dapat difoto dan diunggah melalui Allianz eAzy Cover. Untuk pembayaran premi, nasabah dapat menggunakan fitur Allianz eAzy Payment yang mudah dan aman. Begitu pembayaran berhasil, nasabah akan memperoleh tambahan poin di aplikasi *customer loyalty* Allianz Smart Point. Poin tersebut nantinya dapat ditukarkan dengan voucher belanja, voucher makan, tes swab gratis, dan sebagainya.

Pembelian Produk Asuransi Secara Online

Terkait optimalisasi teknologi, Karin menambahkan, Allianz memperluas layanan untuk nasabah dengan melakukan inovasi dalam analisis data. Melalui

pengolahan *data base* nasabah yang dimiliki, Allianz dapat memberikan penawaran yang relevan sesuai kebutuhan nasabah. Misalnya, untuk nasabah yang memiliki riwayat kesehatan baik, maka Allianz akan menawarkan *upgrade* pertanggungan atau perlindungan.

"Kami juga berinovasi dari akses untuk pembelian produk secara *online*. Kini, produk asuransi kesehatan Allianz dapat diakses di aplikasi Bukalapak, aplikasi Gojek, maupun secara langsung di website Allianz," ujarnya menambahkan.

Diakui Karin, upaya mewujudkan ekosistem digital memiliki tantangan tersendiri. Perlu penyesuaian persepsi dan peningkatan kemampuan para karyawan agar dapat *men-deliver* inovasi layanan kepada nasabah dengan baik.

"Total 282 sesi pelatihan yang kami selenggarakan baik publik maupun *in-house*. Sesi-sesi pelatihan ini dirancang untuk mengasah keterampilan dan menambah pengetahuan karyawan Allianz Life Indonesia. Pelatihan ini dikelompokkan menjadi tiga jenis yaitu pelatihan, lokakarya, dan program sertifikasi," tuturnya.

Meski tengah gencar berinovasi di ranah digital, bukan berarti Allianz meninggalkan *channel* konvensional. Layanan langsung di *customer lounge*, layanan telepon, layanan surel, layanan *offline* tenaga pemasar tetap tersedia dengan selalu memperhatikan protokol kesehatan secara ketat.

Konsistensi dalam pengembangan ekosistem digital tersebut berdampak positif di berbagai aspek. Terkait kinerja dari fitur-fitur unggulan misalnya, Allianz tercatat sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa yang pertama meluncurkan eAzy Cover—cara pembelian untuk asuransi jiwa *unit link*—di awal pandemi tahun lalu. Allianz juga memperoleh nilai *Net Promoter Score* (NPS) yang tertinggi di kategori asuransi jiwa dalam kurun lima tahun terakhir.

"Pada bulan Juni 2021, penggunaan *digital service tool* Allianz Life Indonesia menunjukkan peningkatan. Pengajuan *online* untuk asuransi jiwa menyumbang 99% dari total pengajuan, dari semua jalur distribusi. Selanjutnya, *e-policy* menyumbang 56% dari polis yang baru diterbitkan. Sedangkan untuk klaim asuransi kesehatan *online*, lebih dari 28% diselesaikan dalam waktu 24 jam," ujar Karin.

Dari sisi kinerja, Allianz Life Indonesia juga membukakan pencapaian yang memuaskan meski tengah diundang pandemi. Pada 2020, Pendapatan Premi Bruto (Gross Written Premium/GWP) tercatat sebesar Rp16,9 triliun, tumbuh 27,8% dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Pertumbuhan ini melanjutkan pertumbuhan positif yang telah terjadi dalam dua tahun terakhir, yaitu periode 2018–2020 dengan peningkatan GWP sebesar 56,1%.

Adia Bimela

Karin Zulkarnaen
Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia
@kzulkarnaen

Inovasi di Berbagai Customer Journey

Judul	Keluarkan Produk Baru, BNI LIFE Gandeng BANK BJB
Nama Media	Kontan
Newstrend	Layanan Produk Bancassurance BNI Life
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-08-10
Sentimen	Netral

Keluarkan Produk Baru, BNI Life Gandeng Bank BJB

JAKARTA. PT BNI Life Insurance (BNI Life) meluncurkan produk asuransi baru bekerjasama dengan PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat dan Banten, Tbk (Bank BJB) melalui kanal *bancassurance*.

Adapun produk asuransi yang diluncurkan BNI Life bernama Solusi Proteksi Prima dan ditujukan bagi nasabah prioritas Bank BJB. Produk ini merupakan produk tradisional *endowment* dengan metode pembayaran premi sekaligus dan memberikan pengembalian premi di akhir tahun kontrak sebesar 115%.

"Kami telah menempatkan tenaga pemasar yang kompeten untuk bekerjasama dengan rekan-rekan pemasar bank bjb guna memberikan layanan terbaik. Ke depan kami berharap BNI Life dapat menjadi partner yang baik bagi bank bjb sehingga kerjasama ini dapat berjalan secara berkesinambungan dan terus berkembang di masa yang akan datang," ujar Direktur Bisnis BNI Life Neny Asriani dalam keterangan resminya, Senin (9/8).

Data ringkasan kinerja AAJI, pendapatan premi *bancassurance* mengalami pertumbuhan sebesar 28.5% yoy.

Adrianus Octaviano

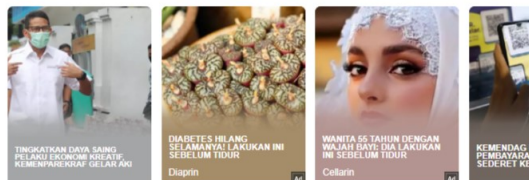
Judul	bank bjb dan BNI Life Kolaborasi Luncurkan Produk Bancassurance
Nama Media	Jawapos.com
Newstrend	Layanan Produk Bancassurance BNI Life
Halaman/URL	https://www.jawapos.com/ekonomi/09/08/2021/bank-bjb-dan-bni-life-kolaborasi-luncurkan-produk-bancassurance/
Tanggal Berita	2021-08-09
Sentimen	Netral

bank bjb dan BNI Life Kolaborasi Luncurkan Produk Bancassurance

EKONOMI 9 Agustus 2021, 18:54:25 WIB



BERITA MENARIK LAINNYA



JawaPos.com – Sebagai salah satu langkah memperluas jalinan kerjasama perusahaan, bank bjb dan PT BNI Life Insurance (BNI Life) meluncurkan produk asuransi baru yakni Solusi Proteksi Prima. Peluncuran dilaksanakan secara virtual pada Kamis 22 Juli 2021 dihadiri oleh Direktur Konsumer dan Ritel bank bjb Suartini serta Direktur Bisnis BNI Life Neny Asriany.

Solusi Proteksi Prima adalah produk asuransi jiwa yang memiliki fitur pertanggungan maksimal hingga Rp 20 Miliar. Asuransi ini menawarkan pengembalian premi sebesar 115% di tahun kelima serta menghadirkan perlindungan asuransi jiwa selama 10 tahun.

Asuransi ini dibuat dengan tujuan memberikan proteksi diri dan rasa aman secara finansial kepada para pihak tertanggung secara maksimal dalam mengantisipasi hal-hal tidak terduga di masa yang akan datang. Untuk tahap awal pemasarannya, produk Solusi Proteksi Prima menyasar para nasabah prioritas bank bjb.

Baca juga:
[BPJS Kesehatan Teken Kerja Sama dengan Jamdatun](#)

"Kerjasama antara bank bjb dan BNI Life adalah salah satu upaya perusahaan dalam mempererat kolaborasi dengan berbagai pihak untuk mengembangkan lini bisnis bank bjb. Peluang bisnis bancassurance yang mengalami pertumbuhan di Indonesia diharapkan dapat memberikan dampak positif bagi kedua belah pihak," ungkap Direktur Konsumer dan Ritel bank bjb Suartini.

Adapun bancassurance adalah layanan bank dalam menyediakan produk asuransi yang memberi perlindungan dan produk investasi untuk memenuhi kebutuhan finansial jangka panjang nasabah. Hal ini diatur dalam SE OJK Nomor. 32/SEOJK.05/2016 tanggal 30 Agustus 2016.

"Diharapkan asuransi Solusi Proteksi Prima dapat menjadi pilihan nasabah dalam melakukan perencanaan keuangan dan manajemen risiko secara tepat juga efisien," ungkap Suartini.

Judul	Perkuat kanal bancassurance, BNI Life gandeng Bank BJB
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Layanan Produk Bancassurance BNI Life
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/perkuat-kanal-bancassurance-bni-life-gandeng-bank-bjb
Tanggal Berita	2021-08-09
Sentimen	Netral

Perkuat kanal bancassurance, BNI Life gandeng Bank BJB

Senin, 09 Agustus 2021 / 17:05 WIB



Produk bancassurance BNI Life dengan bank BJB.



Reporter: Adrianus Octaviano | Editor: Herlina Kartika Dewi

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT BNI Life Insurance (BNI Life) meluncurkan produk asuransi baru bekerjasama dengan PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat dan Banten Tbk (Bank BJB) melalui kanal bancassurance.

Produk asuransi yang diluncurkan BNI Life bernama Solusi Proteksi Prima dan ditujukan bagi nasabah prioritas Bank BJB. Produk ini merupakan produk tradisional endowment dengan metode pembayaran premi sekaligus dan memberikan pengembalian premi di akhir tahun kontrak sebesar 115%.



"Kami telah menempatkan tenaga pemasar yang kompeten untuk bekerjasama dengan rekan-rekan pemasar Bank BJB guna memberikan layanan terbaik. Ke depan kami berharap BNI Life dapat menjadi partner yang baik bagi Bank BJB sehingga kerjasama ini dapat berjalan secara berkesinambungan dan terus berkembang di masa yang akan datang," ujar Direktur Bisnis BNI Life Neny Asriani dalam keterangan resminya, Senin (9/8).

Baca Juga: [Pembatalan Polis Asuransi Mendaki](#)

Suartini, Direktur Konsumer dan Ritel Bank BJB juga menambahkan bisnis wealth management di Indonesia terus berkembang tiap tahunnya, sehingga pihaknya terus berinovasi dalam menyediakan alternatif produk keuangan seperti proteksi & investasi.

Saat ini, Bank BJB telah berkembang menjadi bank dengan jumlah portofolio nasabah yang besar dan memiliki potensi untuk terus lebih berkembang. Tujuan dari kerjasama ini adalah untuk menciptakan one stop financial services demi meningkatkan loyalitas nasabah bank bjb juga untuk meningkatkan *fee based income*," ujar Suartini.

Sekadar informasi, berdasarkan data ringkasan kinerja AAJI, pendapatan premi Bancassurance mengalami pertumbuhan sebesar 28,5% yoy dibandingkan kuartal yang sama tahun sebelumnya mencapai Rp 57,45 triliun.

Judul	BNI Life Gaet Bank BJB, Dorong Bancassurance dengan Asuransi Nasabah Prioritas
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Layanan Produk Bancassurance BNI Life
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20210809/215/1427813/bni-life-gaet-bank-bjb-dorong-bancassurance-dengan-asuransi-nasabah-prioritas
Tanggal Berita	2021-08-09
Sentimen	Netral

BNI Life Gaet Bank BJB, Dorong Bancassurance dengan Asuransi Nasabah Prioritas

Kerja sama antara BNI Life dan Bank BJB ditetapkan oleh Direktur Bisnis BNI Life Neny Asriany dan Direktur Konsumer dan Ritel Bank BJB Suartini secara virtual pada Kamis (5/8/2021). Kedua perusahaan sepakat untuk mengembangkan produk asuransi bernama Solusi Proteksi Prima.



Wita Pangestu Pratama - Bisnis.com
09 Agustus 2021 | 17:20 WIB



Ilustrasi - Beberapa karyawan beraktivitas di depan logo BNI Life - istimedia

Bisnis.com, JAKARTA — PT BNI Life Insurance menjalin kerja sama dengan PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat dan Banten Tbk (BJBR) atau Bank BJB dalam mengembangkan produk asuransi bagi nasabah prioritas. Produk itu akan dipasarkan melalui kanal *bancassurance*.

Kerja sama antara BNI Life dan Bank BJB ditetapkan oleh Direktur Bisnis BNI Life Neny Asriany dan Direktur Konsumer dan Ritel Bank BJB Suartini secara virtual pada Kamis (5/8/2021). Kedua perusahaan sepakat untuk mengembangkan produk asuransi bernama Solusi Proteksi Prima.

Menurut Neny, produk asuransi dwiguna (*endowment*) tradisional itu akan ditujukan bagi nasabah prioritas Bank BJB. Produk tersebut memiliki metode pembayaran premi sekaligus (*single premium*) dan memberikan pengembalian premi pada akhir tahun kontrak sebesar 115 persen.

Baca Juga: BNI Life Targetkan Premi Telemarketing Capai Rp598 Miliar Tahun Ini

"Kami telah menempatkan tenaga pemasar yang kompeten untuk bekerja sama dengan rekan-rekan pemasar Bank BJB guna memberikan layanan terbaik. Ke depan kami berharap BNI Life dapat menjadi *partner* yang baik bagi Bank BJB, sehingga kerja sama ini dapat berjalan secara berkesinambungan dan terus berkembang," ujar Neny pada Senin (9/8/2021).



**Mobil Tetap Aman,
Cari Bengkel**

Suartini menjelaskan bahwa bisnis manajemen kekayaan (*wealth management*) terus berkembang di Indonesia, sehingga perbankan dituntut untuk terus berinovasi dalam menyediakan alternatif produk keuangan. Proteksi dan investasi dinilai sebagai aspek yang menjadi bagian penting dari bisnis manajemen kekayaan.

Dia pun meyakini bahwa pemasaran produk kerja sama dengan BNI Life dapat mendorong kinerja bisnis perseroan. Saat ini, Bank BJB dinilai telah berkembang menjadi bank dengan jumlah portofolio nasabah yang besar dan memiliki potensi untuk terus lebih berkembang.

Baca Juga: BNI Life Bayarkan Klaim Covid-19 Rp189 Miliar

"Tujuan dari kerja sama ini adalah untuk menciptakan *one stop financial services* demi meningkatkan loyalitas nasabah bank bjb juga untuk meningkatkan *fee based income*. Kami percaya BNI Life dapat memberikan layanan terbaik bagi segenap nasabah Bank BJB," ujar Suartini pada Senin (9/8/2021).



Industri asuransi jiwa Indonesia mencatatkan pertumbuhan kinerja yang baik pada kuartal pertama 2021. Berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), pendapatan premi *bancassurance* mengalami pertumbuhan 28,5 persen (*year-on-year*).

Judul	Asuransi Jiwa bank bjb-BNI Life Tawarkan Pertanggungan hingga Rp 20 M
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Layanan Produk Bancassurance BNI Life
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5676078/asuransi-jiwa-bank-bjb-bni-life-tawarkan-pertanggungan-hingga-rp-20-m
Tanggal Berita	2021-08-09
Sentimen	Netral

Asuransi Jiwa bank bjb-BNI Life Tawarkan Pertanggungan hingga Rp 20 M

Yudistira Imandiar - detikFinance

Senin, 09 Agu 2021 19:10 WIB

0 komentar

SHARE   



Foto: Shutterstock/

Jakarta - bank bjb bersama PT BNI Life Insurance (BNI Life) memiliki produk asuransi baru bernama Solusi Proteksi Prima. Produk asuransi jiwa ini menyediakan opsi pertanggungan maksimal hingga Rp 20 miliar.

Direktur Konsumer dan Ritel bank bjb Suartini menerangkan produk asuransi tersebut dibuat dengan tujuan memberikan proteksi diri dan rasa aman secara finansial kepada para pihak tertanggung secara maksimal dalam mengantisipasi hal-hal tidak terduga di masa yang akan datang. Untuk tahap awal pemasarannya, produk Solusi Proteksi Prima menyasar para nasabah prioritas bank bjb.

Suartini menambahkan Solusi Proteksi Prima menawarkan pengembalian premi sebesar 115% di tahun kelima serta menghadirkan perlindungan asuransi jiwa selama 10 tahun.

Asuransi Mobil Terhemat Bandingkan Brand & Harga Premi		DISKON 25%	
	All Risk Premi awal Rp 227.000/bulan Rp 185.000/bulan	TLO Premi awal Rp 410.000/bulan Rp 355.750/bulan	
	All Risk Premi awal Rp 200.000/bulan Rp 165.000/bulan	TLO Premi awal Rp 355.000/bulan Rp 315.000/bulan	
	All Risk Premi awal Rp 170.000/bulan Rp 135.000/bulan	TLO Premi awal Rp 400.000/bulan Rp 350.000/bulan	
	All Risk Premi awal Rp 122.000/bulan Rp 110.750/bulan	TLO Premi awal Rp 345.000/bulan Rp 308.875/bulan	

"Kerja sama antara bank bjb dan BNI Life adalah salah satu upaya perusahaan dalam mempererat kolaborasi dengan berbagai pihak untuk mengembangkan lini bisnis bank bjb. Peluang bisnis bancassurance yang mengalami pertumbuhan di Indonesia diharapkan dapat memberikan dampak positif bagi kedua belah pihak," papar Suartini dalam keterangan tertulis, Senin (9/8/2021).

Baca juga:

Strategi bank bjb Dorong Pertumbuhan UMKM di Masa Pandemi

Suartini mengulas bancassurance adalah layanan bank dalam menyediakan produk asuransi yang memberi perlindungan dan produk investasi untuk memenuhi kebutuhan finansial jangka panjang nasabah. Hal ini diatur dalam SE OJK Nomor. 32/SE/OJK.05/2016 tanggal 30 Agustus 2016.

"Diharapkan asuransi Solusi Proteksi Prima dapat menjadi pilihan nasabah dalam melakukan perencanaan keuangan dan manajemen risiko secara tepat juga efisien," kata Suartini.

Judul	Utamakan keamanan data nasabah, Generali lolos uji sertifikasi ISO 27001
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Keamanan Data Nasabah Generali Indonesia
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/utamakan-keamanan-data-nasabah-general-i-lolos-uji-sertifikasi-iso-27001
Tanggal Berita	2021-08-09
Sentimen	Netral

Utamakan keamanan data nasabah, Generali lolos uji sertifikasi ISO 27001

Senin, 09 Agustus 2021 / 12:00 WIB



ILUSTRASI: Kantor layanan asuransi Generali Indonesia.



Reporter: Adrianus Octaviano | Editor: Yudho Winarto

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) berhasil meraih sertifikasi ISO 27001. Sertifikasi tersebut merupakan penilaian standar internasional yang menetapkan persyaratan dari sistem manajemen dalam suatu organisasi yang bertujuan untuk membangun, mengimplementasikan, mengoperasikan, memantau, memelihara, dan meningkatkan keamanan informasi.

Sertifikasi tersebut membuktikan bahwa perusahaan telah melakukan langkah-langkah untuk memastikan data nasabah dan calon nasabah terlindungi di tengah disrupsi teknologi yang kian kuat dan diiringi dengan *behavior* masyarakat yang semakin mengarah ke digital.



"Seiring dengan berbagai inovasi digital dan otomatisasi yang terus kami perkuat, nasabah tetap menjadi prioritas utama. Untuk itu, kami membangun sistem manajemen keamanan data dan informasi yang kini sudah tersertifikasi ISO 27001. Dengan demikian, nasabah dan calon nasabah merasa tenang untuk keamanan data saat berinteraksi secara digital dengan Generali. Transaksi keuangan secara digital pun semakin mudah, aman dan nyaman," ujar Jutany Japit selaku Direktur dan Chief Operation Officer Generali Indonesia dalam keterangan resminya, Senin (9/8).

Baca Juga: [Generali Indonesia pasarkan produk melalui Akuberbagi.com](#)

Sertifikasi ISO 27001 semakin memperkuat perlindungan data dari berbagai layanan digital yang saat ini dihadirkan oleh Generali untuk nasabah dan mitra bisnis. Saat ini, Generali terus mengoptimalkan digitalisasi secara *end-to-end*, termasuk informasi, transaksi dan kebutuhan lain di seluruh tahap *customer journey*, yakni tahap *pre-sales*, *sales*, dan *after sales*.

Salah satu inovasi digital yang telah diluncurkan Generali yaitu aplikasi khusus nasabah Gen iClick yang mempermudah dalam mengakses informasi terkait polis dan produk yang dimiliki, melakukan transaksi untuk pembayaran premi, tambah dana hingga klaim, serta dilengkapi dengan berbagai fitur unggulan lainnya untuk meningkatkan kesehatan, seperti fitur *telemedicine* Dokter Leo.

Pada masa pandemi saat ini, permintaan penggunaan aplikasi Gen iClick terus melonjak, tercatat di bulan Juli 2021 peningkatan user Gen iClick mencapai lebih dari 180%, dibandingkan periode yang sama di tahun sebelumnya.

"Sebagai *lifetimer partner*, sertifikasi ini merupakan bagian dari langkah Generali untuk terus membangun kepercayaan nasabah dan menjadi sebuah pondasi penting dalam implementasi dari cetak biru inovasi yang kami kembangkan. Dengan konsep *high touch* dan *high tech*, kami berkomitmen untuk memperkuat digitalisasi, dan di waktu yang sama tetap memperhatikan sentuhan personal kepada nasabah," tutup Jutany.

