

Jumat, 10 December 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Berita Foto - Kunjungan Pengurus AAJI
Nama Media	Kompas
Newstrend	Media Visit
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-12-10
Sentimen	Positif

KILAS EKONOMI

Kunjungan Pengurus AAJI



KOMPAS/WISNU WIDIANTORO

Dari kiri, Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampubolon, Kepala Bidang Marketing dan Komunikasi AAJI Wiroyo Karsono, Kepala Departemen Komunikasi AAJI Nini Sumohandoyo, dan Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasaribu berbincang saat berkunjung ke kantor Redaksi Harian *Kompas* di Jakarta, Kamis (9/12/2021).

Judul	Tak Berpaling dari Asuransi
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Pertumbuhan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	2
Tanggal Berita	2021-12-10
Sentimen	Positif

Tak Berpaling dari Asuransi

Pandemi Covid-19 selama 2 tahun terakhir ini telah memengaruhi nyaris semua sektor usaha, tak terkecuali industri asuransi. Banyak sektor ekonomi yang terpuruk membuat kinerja asuransi kerugian pun melambat.

Namun, tak demikian dengan asuransi jiwa. Sampai dengan kuartal III/2021, para pelaku industri asuransi jiwa masih melanjutkan penguatan kinerja dengan perolehan premi hingga aset yang terus tumbuh meyakinkan.

Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) memperlihatkan total premi mencapai Rp149,36 triliun sampai dengan kuartal III/2021 atau tumbuh 11,5% dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu.

Minat orang untuk berasuransi jiwa pun relatif meningkat. Perolehan premi bisnis baru tercatat mencapai Rp94,2 triliun atau naik 17,6% dibandingkan dengan kuartal III/2020. Adapun premi lanjutan tembus Rp55,15 triliun atau naik 2,4%.

Boleh jadi, pertumbuhan perolehan premi tersebut seiring dengan kepercayaan masyarakat yang naik, serta dampak pande-

mi Covid-19 yang kian menumbuhkan kesadaran masyarakat untuk memiliki asuransi jiwa.

Tentu saja kenaikan premi yang cukup impresif tersebut membuat total pendapatan kalangan perusahaan asuransi jiwa melonjak 38,7% hingga mencapai Rp171,36 triliun sepanjang 9 bulan pertama tahun ini.

Yang menarik, indikator kemampuan perusahaan asuransi jiwa untuk memenuhi janjinya kepada pemegang polis pada masa mendatang, terlihat semakin terjaga dengan pencatatan cadangan teknis yang sebesar Rp403,56 triliun atau tumbuh sebesar 1,5%.

Sementara itu, kondisi sedikit berbeda terjadi di industri asuransi kerugian. Pertumbuhan premi tetap terjadi meski cukup tertatih-tatih.

Data Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) yang dihimpun dari 71 perusahaan, mengonfirmasi total premi hingga kuartal III/2021 tercatat senilai Rp55,07 triliun atau tumbuh 2,2% dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu sebesar Rp53,88 triliun.

Sejumlah sektor ekonomi yang tetap bergerak selama pandemi

membuat permintaan pertanggungan risiko asuransi kerugian juga tidak bergeming atau hanya naik tipis.

Sektor properti, kendaraan bermotor, kredit hingga asuransi *personal accident* dan *health* masih menjadi kontributor premi bagi perusahaan asuransi. Pada 2022, kontribusi sejumlah sektor tersebut rasanya tak berubah.

Minat berasuransi masyarakat yang tetap tinggi harus terus dijaga dengan baik. Jangan sampai minat tinggi tersebut terkikis literasi masyarakat yang masih rendah, sehingga pengaduan konsumen asuransi kian menumpuk.

Saat ini, tidak jarang nasabah asuransi menjadi korban terkait dengan *mis-selling* penjualan produk tertentu. Banyak kasus nasabah asuransi mengeluhkan manfaat produk tidak sesuai dengan perjanjian awal. Peran agen pemasar pun jadi sorotan publik.

Tentu perusahaan asuransi harus tegas terhadap tenaga pemasar dan melakukan edukasi produk secara berkelanjutan dan menyeluruh agar kejadian *mis-selling* tidak merugikan citra perasuransian.

Masyarakat pun perlu men-

dapatkan edukasi yang baik mengenai produk-produk asuransi, terutama yang dikombinasikan dengan investasi. Jebakan hasil investasi yang belum pasti membuat masyarakat abai terhadap manfaat utama pertanggungan risiko. Ketika klaim risiko tidak optimal, perusahaan asuransi pun jadi sasaran kemarahan pemegang polis.

Pihak Otoritas Jasa Keuangan pun harus proaktif dalam mengawasi perusahaan asuransi yang bermasalah dengan pemegang polis. Kasus Jiwasraya, AJB Bumiputera, Asabri dan lain-lain membuat edukasi dan pemasaran produk asuransi menghadapi tantangan yang berat.

Di sisi lain, upaya pembentukan lembaga penjamin polis harus terus didorong dan diupayakan. Keberadaan lembaga penjamin polis akan membuat profil industri asuransi semakin mendapatkan kepercayaan dari publik.

Dengan kinerja sektor jiwa dan kerugian yang tetap terjaga dengan baik tersebut, kita layak berharap perusahaan perasuransian berkontribusi optimal dalam mendukung upaya pemerintah untuk memulihkan kembali perekonomian nasional. ■

Judul	AAJI Nilai Perlu Peran Aktif Semua Pihak untuk Tingkatkan Literasi Nasabah Produk Asuransi
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Pertumbuhan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/bisnis/2021/12/09/aaji-nilai-perlu-peran-aktif-semua-pihak-untuk-tingkatkan-literasi-nasabah-produk-asuransi
Tanggal Berita	2021-12-09
Sentimen	Positif

AAJI Nilai Perlu Peran Aktif Semua Nasabah Produk Asuransi

Kamis, 9 Desember 2021 21:19 WIB

Penulis: Yanuar Riezqi Yovanda
Editor: Muhammad Zulfikar



Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasaribu

Laporan Wartawan Tribunnews.com, Yanuar Riezqi Yovanda

TRIBUNNEWS.COM, JAKARTA - Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyatakan, pada prinsipnya, semua pihak didorong untuk berperan aktif dalam meningkatkan literasi keuangan kepada nasabah baik secara langsung maupun tidak.

Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasaribu mengatakan, memberikan pemahaman terkait produk bahkan sudah dilakukan mulai dari agen pemasaran asuransi.

"Mulai dari tenaga pemasar (agen) hingga departemen-departemen lain terkait yaitu marketing dan komunikasi, operasional, dan lain-lain," ujarnya melalui pesan singkat kepada Tribunnews, Kamis (9/12/2021).

Baca juga: AAJI: Unit Link Bukan Produk Asuransi Berkedok Investasi, Banyak yang Belum Paham

Menurut Togar, asosiasi tidak bisa berdiri sendiri, semua pihak harus bersinergi agar literasi bisa terus ditingkatkan dan pada akhirnya dapat memberikan perlindungan kepada konsumen.

"AAJI berikut seluruh anggotanya mengacu pada perlindungan terhadap nasabah di industri asuransi jiwa Indonesia. Sebagaimana telah diatur dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 1/POJK.07/2013," katanya.

Sesuai dengan POJK tersebut, AAJI memegang prinsip perlindungan konsumen yang menerapkan transparansi, perlakuan adil, keandalan, kerahasiaan dan keamanan data atau informasi konsumen.

Baca juga: AAJI Klaim Unit Link Bukan Produk Asuransi Berkedok Investasi, Banyak yang Belum Paham

Selain itu, juga terkait penanganan pengaduan serta penyelesaian sengketa konsumen, secara sederhana, cepat, dan dengan biaya terjangkau.

Togar menambahkan, AAJI juga mengacu pada UU Nomor 40 Tahun 2014 tentang perasuransian dalam menjunjung industri sehat, dapat diandalkan, amanah, dan kompetitif.

"Karena itu, AAJI dan seluruh perusahaan anggotanya berkomitmen penuh untuk meningkatkan perlindungan bagi pemegang polis, tertanggung, atau peserta, dan berperan mendorong pembangunan nasional," pungkasnya.

Judul	Industri Asuransi Jiwa Catatkan Total Pendapatan Rp171,3 Triliun
Nama Media	Idntimes.com
Newstrend	Pertumbuhan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://www.idntimes.com/business/economy/ridwan-aji-pitoko-1/industri-asuransi-jiwa-catatkan-total-pendapatan-rp1713-triliun
Tanggal Berita	2021-12-09
Sentimen	Positif

Industri Asuransi Jiwa Catatkan Total Pendapatan Rp171,3 Triliun



Industri asuransi jiwa mencatatkan pertumbuhan positif pada kuartal IV tahun ini. Hal itu disebabkan oleh makin banyak perusahaan asuransi terhadap pertumbuhan di seluruh Indonesia COVID-19.

Industri Asuransi jiwa Indonesia (IAJI) mencatat, volume industri asuransi jiwa di Indonesia pada kuartal IV 2021 terlihat dari pertumbuhan positif pendapatan di berbagai lini usaha industri asuransi jiwa.

Total pendapatan yang dilakukan industri asuransi jiwa mencapai Rp171,3 triliun. Angka ini setara dengan pertumbuhan 30,7 persen atau setara dengan pertumbuhan kuartal I 2021.

Napier dengan total premi, AIAJ mencatat dalam laporan bahwa dari 74 perusahaan asuransi yang diawasi AIAJ terlihat tekanan penurunan pendapatan akibat pandemi COVID-19 mulai mereda.

Ketua industri asuransi jiwa pada kuartal IV 2021, bahkan disebut AIAJ melampaui tahun 2019 ketika pandemi COVID-19 mulai mereda.

Ketua Dewan Pengawas AIAJ, Bambang mengatakan pertumbuhan kinerja pendapatan industri yang diprediksi akan berlanjut ke depan nasional dan meningkatkan pendapatan masyarakat dan perusahaan asuransi baik untuk menghadapi pertumbuhan asuransi jiwa sebagai perusahaan asuransi.

Tetapi kesadaran masyarakat untuk berinvestasi pada masa pandemi yang meningkat drastis menjadi salah satu pendorong penting kinerja pendapatan industri asuransi jiwa di kuartal IV 2021. Kami berharap akan pertumbuhan sebesar 20,5 persen yang dicapai ini, dalam memantapkan angka pendanaan COVID-19, dengan aktifnya perekonomian, dan kesadaran masyarakat akan pentingnya asuransi jiwa menjadi pendorongnya. Kata Bambang dalam keterangan resmi yang diterima IDN Times, Kamis (9/12/2021).

Bila juga, Diterima 15 Produk Asuransi Terkini untuk Kelembagaan

1. Total pendapatan premi alami pertumbuhan

Sampai pertengahan, industri asuransi jiwa Indonesia mencatat total pendapatan premi sebesar Rp145,26 triliun atau tumbuh sebesar 11,5 persen selama kuartal IV 2021.

Hal itu disebabkan meningkatnya kepercayaan konsumen terhadap asuransi jiwa dan dorongan akibat kondisi pandemi COVID-19.

Halaman kuartal IV 2021, produk asuransi jiwa Link Link tumbuh total Rp15,11 triliun atau naik 9 persen, yang melampaui produk tradisional mencapai Rp15,04 triliun atau naik 15,7 persen.

"Salah satunya karena produk Link Link di era pandemi ini terlihat dengan meningkatnya manfaat yang ditawarkan, kombinasi dari produk dan investasi produk Link Link menjadi manfaat yang ada dan banyak yang yang memberikan asuransi kepada nasabah untuk memberikan jaminan kehidupan mereka dan juga manfaat lainnya untuk nasabah," kata Bambang.

Bila juga, Baru Mula Asuransi? Simak 5 Fakta!

2. Klaim nilai tembus mengalami perlambatan

IDN TIMES

Sementara itu, klaim nilai tembus (sum insured) di kuartal IV 2021 mengalami pertumbuhan sebesar 11,8 persen. AIAJ mencatat, dari nilai pada produk sama nilai tembus mencapai Rp147,26 triliun atau meningkat Rp147,42 triliun pada periode yang sama tahun ini.

Di sisi lain, klaim nilai tembus (sum insured) mengalami penurunan dari Rp147,26 triliun menjadi Rp147,42 triliun di kuartal IV 2021 dibandingkan tahun ini. Penurunan tersebut setara dengan penurunan 0,02 persen saja.

"Perubahan klaim sum insured dan pertumbuhan klaim nilai tembus menjadi indikator kuat dan meningkatnya kesadaran tentang pentingnya asuransi jiwa. Ini menunjukkan bahwa masyarakat semakin sadar akan pentingnya asuransi jiwa untuk melindungi aset mereka, terutama aset yang bernilai tinggi seperti aset keuangan, aset properti, dan aset lainnya," kata Bambang.

3. Total manfaat klaim meninggal dunia ikut meningkat

IDN TIMES

Penghasilan juga terjadi dari sisi manfaat asuransi meninggal dunia. Laporan AIAJ menyebutkan, total manfaat asuransi meninggal dunia selama kuartal IV 2021 mencapai Rp14,18 triliun atau meningkat 40,3 persen saja.

Sementara, manfaat klaim kesehatan juga meningkat sebesar 40,3 persen menjadi Rp4,51 triliun. AIAJ menilai besarnya manfaat tersebut sangat berguna dalam meningkatkan bekal biaya keluarga Indonesia saat menghadapi masa sulit.

"Perubahan klaim yang muncul akibat pandemi COVID-19 menjadi salah satu di masa pandemi ini adalah semakin banyak yang membeli asuransi jiwa. Ini menunjukkan bahwa masyarakat semakin sadar akan pentingnya asuransi jiwa untuk melindungi aset mereka, terutama aset yang bernilai tinggi seperti aset keuangan, aset properti, dan aset lainnya," kata Bambang.

Industri asuransi jiwa telah menunjukkan klaim terkait pandemi COVID-19 sebesar Rp1,26 triliun. "Terdapat di antara data AIAJ menunjukkan bahwa pertumbuhan ini menunjukkan bahwa masyarakat semakin sadar akan pentingnya asuransi jiwa untuk melindungi aset mereka, terutama aset yang bernilai tinggi seperti aset keuangan, aset properti, dan aset lainnya," kata Bambang.

Judul	Life insurance revenue up almost 40% yoy
Nama Media	Jakarta Post
Newstrend	Pertumbuhan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2021-12-09
Sentimen	Positif

Life insurance revenue up almost 40% yoy

Dzulfiqar Fathur Rahman

The Jakarta Post/Jakarta

The life insurance industry continues to rebound as companies collectively posted double-digit growth in the first nine months of 2021, despite the Delta wave of the coronavirus slowing down the country's economic recovery.

The Indonesian Life Insurance Association (AAJI), which represents 58 companies, reported on Wednesday that the industry's revenue had grown by 38.7 percent year-on-year (yoy) to Rp 171.36 trillion (US\$11.9 billion) in the January-to-September period.

That reversed the 25.6 percent annual contraction seen over the same period a year earlier.

"Of course, there are not easy times, and there are a lot of challenges and limitations faced by various industries, including life insurance," AAJI chairman Budi Tampubolon said in a press briefing on Wednesday.

"Nevertheless, the life insurance industry managed to get through the hard times caused by COVID-19 in the third quarter."

A spike in infections as the Delta variant spread across the country earlier this year — and the activity restrictions imposed by the government in response — slowed down economic growth in the third quarter.

The financial and insurance services industry grew by 4.29 percent in the July-to-September period from a year earlier, Statistics Indonesia (BPS) data show. The industry had posted nearly double that growth rate in the previous quarter, in part due to the base effect.

Previously, the AAJI reported that the life insurance industry had reversed, by the first half of this year, the revenue loss caused by the pandemic, as it collected Rp 119.74 trillion, which was up 5.09 percent from the first six months of 2019.

Premium income was up 11.5 percent yoy at Rp 149.36 trillion in the January-to-September period. Unit linked insurance plans, which combine insurance and investment, contributed 62.5 percent to overall income, while traditional plans contributed the rest.

"The COVID-19 pandemic has made people more aware of the need and benefits of life insurance protection going forward, be it in the form of unit linked [plans] or traditional products," Budi said. "This was seen in the growth up to the third quarter."

Judul	AAJI Klaim Unit Link Bukan Produk Asuransi Berkedok Investasi, Banyak yang Belum Pahami
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Pertumbuhan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/bisnis/2021/12/09/aaji-klaim-unit-link-bukan-produk-asuransi-berkedok-investasi-banyak-yang-belum-paham
Tanggal Berita	2021-12-09
Sentimen	Positif

parapuan Tumbuh bersama kekuatan mimpi perempuan Indonesia

AAJI Klaim Unit Link Bukan Produk Asuransi Berkedok Investasi, Banyak yang Belum Pahami

Kamis, 9 Desember 2021 08:53 WIB
Penulis: Yanuar R Yovanda
Editor: Chetul Arlin



Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasaribu

Laporan Wartawan Tribunnews.com, Yanuar Riezqi Yovanda

TRIBUNNEWS.COM, JAKARTA - Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyatakan, produk unit link yang dipasarkan oleh industri asuransi di Indonesia bukanlah produk asuransi berkedok investasi.

Hal itu disampaikan menanggapi langkah beberapa nasabah ke DPR untuk berkomunikasi terkait persepsi terhadap produk asuransi unit link.

Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasaribu mengatakan, adanya tuduhan bahwa unit link sebagai produk asuransi berkedok investasi.

"Itu tidak benar. Unit link sejatinya adalah produk asuransi jiwa, memiliki manfaat perlindungan terhadap risiko kematian dan dikaitkan dengan kinerja investasi," ujarnya melalui pesan singkat kepada Tribunnews, Kamis (9/12/2021).

Baca juga: DPR Desak OJK Hentikan Sementara Penjualan Produk Asuransi Unit Link

Namun, pada perkembangannya masih banyak konsumen dan masyarakat belum memahami dengan baik mengenai produk unit link ini.

"Salah satu kesalahpahaman yang mengemuka adalah unit link satu di antara produk untuk berinvestasi. Padahal, mestinya dipahami sebagai produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi," kata Togar.

Baca juga: Cerita Para Nasabah Asuransi Unit Link yang Dananya Mendadak Nol

Di sisi lain, dia sadar bahwa munculnya keluhan masyarakat ini akibat dari industri asuransi jiwa yang masih perlu melakukan perbaikan di berbagai aspek.

Baca juga: Nasabah Korban Asuransi Unit Link: OJK Jangan Takut Menindak

Togar menambahkan, hal ini tentunya juga tidak lepas dari rendahnya literasi asuransi jiwa di tengah masyarakat, tercermin dari Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan yang dilakukan OJK pada 2019.

Survei itu menunjukkan indeks literasi keuangan mencapai 38,03 persen dan indeks inklusi keuangan 76,19 persen, serta di dalamnya literasi asuransi sebesar 19,4 persen atau lebih rendah dari Indeks Literasi Perbankan mencapai 36,12 persen.



"Untuk itu, edukasi konsumen dan masyarakat luas terkait dengan produk asuransi jiwa, peningkatan layanan perlindungan masyarakat dan tata kelola perusahaan asuransi. Selanjutnya, peningkatan kualitas tenaga pemasar (agen) melalui pelatihan, sertifikasi dan pematuhan kode etik bagi seluruh tenaga pemasar merupakan fokus kami," pungkasnya.

Judul	DPR Usul Moratorium Unit-link, Ini Tanggapan Pelaku Usaha Asuransi Jiwa
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Pertumbuhan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211209/215/1475614/dpr-usul-moratorium-unit-link-ini-tanggapan-pelaku-usaha-asuransi-jiwa
Tanggal Berita	2021-12-09
Sentimen	Positif

Home • Finansial • Asuransi

DPR Usul Moratorium Unit-link, Ini Tanggapan Pelaku Usaha Asuransi Jiwa

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyatakan penjualan produk unit-link tetap dalam regulasi yang ketat.

Devita Wiantiza Hidayat - Bisnis.com
10 Desember 2021 | 10:40 WIB



Unit-Link Berdasarkan data Departemen Perlindungan Konsumen OJK, penjualan produk unit-link pada periode 2020 tercatat naik mencapai 50 persen konsumen, dari 350 pada 2019 - sumber

Bisnis.com, JAKARTA – Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyatakan akan terus bekerja sama dan berdiskusi dengan perusahaan anggota serta regulator dalam upaya memperbaiki tata kelola penjualan produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PRYDI) atau unit-link.

Hal itu disampaikan oleh Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tambubolon dalam menanggapi usulan Komisi XI DPR RI untuk moratorium penjualan asuransi unit-link seiring maraknya keluhan pemegang polis soal pelanggaran etika dan mis-selling dari para agen asuransi.

"Kalau memang ada kesalahan dari perusahaan asuransi maka akan diperbaiki oleh perusahaan asuransi. Tetapi jangan dilupakan ini menjawab kebutuhan masyarakat Indonesia, produk unit-link juga menghimpun dana investasi yang juga berguna untuk pembangunan Indonesia. Saya diskusi dengan DPR itu menjadi suatu yang kami cermati dan akan kami sukai untuk membawa industri asuransi jiwa ini semakin tumbuh dan berkembang, semakin banyak masyarakat Indonesia yang terproteksi," ujar Budi, Rabu (9/12/2021).

| Baca Juga : Premi Industri Asuransi Jiwa Tumbuh 11,5 Persen pada Kuartal III/2021

Menurutnya, aturan terkait produk unit-link merupakan aturan produk asuransi yang paling ketat. Untuk memasarkan produk unit-link, agen harus memiliki sertifikasi level tertinggi yang dikeluarkan oleh AAJI. AAJI percaya semua anggotanya sangat memperhatikan segala ketentuan terkait produk unit-link, termasuk lisensi keagenan dan proses penjualan.

"Kami percaya bahwa pada saat proses jual beli, agen asuransi jiwa sudah memberikan upaya mereka yang terbaik untuk menjelaskan karakteristik produk ini," katanya.

Ia juga menggarisbawahi bahwa produk unit-link merupakan produk asuransi yang umum dipasarkan di berbagai negara, seperti Inggris, Singapura, Hong Kong, dan lainnya, tidak hanya ada di Indonesia. Selain itu, produk unit-link yang memiliki dua karakteristik, yakni fitur proteksi dan investasi, menjawab kebutuhan sebagian masyarakat yang memang menginginkan kemudahan memperoleh produk asuransi dan investasi sekaligus dalam satu produk.

| Baca Juga : Kuartal III/2021, Industri Asuransi Jiwa Bayarkan Klaim Covid-19 Rp7,36 Triliun

Kepala Departemen Komunikasi AAJI Nini Sunohandoyo menuturkan, AAJI dan perusahaan anggota telah banyak melakukan literasi dan edukasi terkait produk unit-link. AAJI juga akan menjalankan rencana yang cukup agresif dalam memberikan literasi dan edukasi kepada masyarakat untuk memperkuat pemahaman produk asuransi jiwa unit-link.

"Ini tidak hanya upaya dari AAJI saja, tapi upaya dari seluruh perusahaan anggota, tenaga pemasar, stakeholder, regulator, mitra bisnis, praktisi hukum, dan sebagainya. Mudah-mudahan dengan adanya literasi dan edukasi ini, maka produk unit-link bisa lebih dipahami oleh masyarakat, begitu juga adanya peningkatan profesionalisme tenaga pemasar dalam menjelaskan kepada masyarakat agar perlindungan konsumen berjalan dengan baik," kata Nini.

Adepun, AAJI menyampaikan bahwa produk unit-link masih mendominasi perolehan premi industri asuransi jiwa dengan kontribusi sebesar 62,5 persen dan total pendapatan premi. Hingga kuartal III/2021, pendapatan premi produk asuransi jiwa unit-link mencapai Rp10,31 triliun atau naik 9 persen year-on-year (yoy), sementara produk bertipe tradisional mencapai Rp56,04 triliun atau naik 15,7 persen yoy.

| Baca Juga : Industri Asuransi Jiwa Optimis Tatap 2022

Sebelumnya, dalam rapat dengar pendapat panja industri jasa keuangan dengan Otoritas Jasa Keuangan dan Komunitas Korban Asuransi AXA Mandiri, AXA, dan Prudential, Senin (9/12/2021), Anggota Komisi XI DPR Fraksi Demokrat Vera Febeyenty mengungkap kekecewaan terhadap divisi Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) OJK karena dinilai telah lalai dalam pengawasan tata kelola perusahaan asuransi di lapangan.

"Kalau memang OJK melakukan revisi aturan, tidak menyelesaikan masalah yang ada. Karena sebelum [aturan] resmi terbit, pasti perusahaan juga sudah punya cara bagaimana bisa menarik keuntungan. Kita bisa melakukan moratorium, karena sudah ada pengalaman juga sebelumnya ada produk keuangan lain yang bermasalah dan bisa kita hentikan penjualannya," ujarnya.

Anggota Komisi XI DPR Fraksi Golkar Puteri Anetta Komandin sepakat bahwa harus ada tindakan yang nyata terkait keluhan para korban asuransi unit-link, di mana pihaknya mencatat unit-link menjadi salah satu sumber aduan masyarakat terkait lembaga jasa keuangan, tepatnya mencapai 593 pengaduan di tahun ini.

"Ini meningkat karena pada 2019 cuma ada 360 aduan dan ketika pandemi kemarin kami dengar ada 3 juta nasabah yang menutup polis unit-link miliknya. Jadi kalau bisa produk ini ada moratorium dahulu, seperti saat ini di industri fintech peer-to-peer lending yang berdampak kasus pinjol [pinjaman online ilegal]," jelasnya.

Judul	Kelas Rawat Inap BPJS Kesehatan Akan Dihapus, Ini Cara Naik Kelas Layanan
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Tanggapan AAJI terkait BPJS Kesehatan
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211209/215/1475796/ke-las-rawat-inap-bpjs-kesehatan-akan-dihapus-ini-cara-naik-kelas-layanan
Tanggal Berita	2021-12-09
Sentimen	Positif



Ilustrasi kegiatan di kantor BPJS Kesehatan di Jakarta, Senin (4/12/2021). Binar - Aburachman

Bisnis.com, JAKARTA - Pemerintah akan menghapus kelas rawat inap BPJS Kesehatan mulai tahun depan dan diganti dengan kelas standar. Lalu bagaimana caranya bila masyarakat ingin mendapatkan layanan tambahan?

Solusi yang ditawarkan yakni bila masyarakat ingin mendapatkan biaya tambahan, maka bisa melakukan biaya tambahan. Adapun biaya tambahan saat rawat inap menggunakan BPJS Kesehatan sedang diatur oleh pemerintah.

Undang-undang Sistem Jaminan Sosial Nasional menyebutkan bahwa peserta BPJS Kesehatan yang menginginkan kelas rawat inap yang lebih tinggi daripada haknya (kelas standar) dapat melakukan hal ini dengan mengikuti asuransi kesehatan tambahan. Alternatif lain, peserta membayar sendiri selisih antara biaya yang dijamin oleh BPJS dan biaya yang harus dibayar akibat peningkatan kelas perawatan.

Dewan Jaminan Sosial Nasional atau DJSN Mutagen mengungkapkan bila ada masyarakat yang ingin naik kelas rawat inap, maka harus membayar selisih biaya. "Selingga yang diatur adalah selisih biaya," ungkapnya seperti dikutip dari Tempo, (9/12/2021).



Rencana ini telah disampaikan DJSN sejak 2020 dan harus berlaku paling lambat sebelum 31 Desember 2021. Sesuai UU Sistem Jaminan Sosial Nasional, peserta BPJS hanya akan menerima layanan kelas rawat inap standar dan Kebuthan Dasar Kesehatan atau KDK saja.

Baca Juga : Jika Kelas Rawat Inap BPJS Kesehatan Dihapus, Apa Konsekuensinya?

Menurutnya, mekanisme gabungan layanan antara BPJS Kesehatan dan asuransi tambahan ini, termasuk perusahaan asuransi mana saja yang bakal terlibat. Dia mengungkapkan tim kelas rawat inap jaminan kesehatan nasional di dewan sudah melakukan konsultasi publik dengan beberapa pihak terkait untuk menampung masukan.

Salah satu yang diajuk dukuk bicara yaitu perusahaan asuransi komersial di asuransi asuransi jiwa, karena jadi salah satu pihak dalam desain ekosistem jaminan kesehatan nasional. "Masukan yang disampaikan stakeholder sangat berarti untuk perbaikan yang diperlukan dalam desain," ujarnya.

Kelua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tumbubolon menilai pemerintah membuka opsi mekanisme koordinasi manfaat bagi perusahaan-perusahaan asuransi swasta lewat rencana ini. Koordinasi ini yaitu untuk menutupi kekurangan layanan fasilitas kesehatan yang tidak dipenuhi oleh BPJS Kesehatan.

Budi menjelaskan, penghapusan aturan kelas rawat inap peserta BPJS Kesehatan itu juga akan menciptakan kebutuhan layanan bagi masyarakat yang ingin naik kelas. Hal tersebut yang diperkirakan bakal jadi ceruk khusus yang akan digarap perusahaan asuransi swasta.

"Ini sesuatu yang sedang dicermati industri asuransi jiwa dan asuransi umum," ujar Budi.

Menurut dia, rencana ini akan menciptakan kebutuhan masyarakat antara lain kalau mereka mau naik kelas. Dalam beberapa kesempatan, kata Budi, industri asuransi telah membahas hal itu dengan BPJS Kesehatan dan DJSN.

Tapi belum diketahui persis bagaimana aturan kelas standar tersebut akan diimplementasikan nantinya. Budi yakin tiap perusahaan kini tengah menyiapkan strategi masing-masing untuk mengantisipasi kebijakan terbaru itu.

"Ini kami cermati sungguh-sungguh karena kami percaya ini akan menciptakan kebutuhan bagi sebagian masyarakat ketika nantinya BPJS menerapkan kelas standar," ucapnya.

Judul	Reksadana Investasi Paling Diminati Industri Asuransi Jiwa
Nama Media	Tribun Kaltim
Newstrend	Pertumbuhan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2021-12-09
Sentimen	Positif

Reksadana Investasi Paling Diminati Industri Asuransi Jiwa

JAKARTA, TRIBUN - Dana kelolaan investasi industri asuransi jiwa masih menunjukkan pertumbuhan hingga kuartal III-2021 masih terus mengalami pertumbuhan. Adapun, reksadana masih menjadi kontribusi terbesar dalam penempatan aset investasinya.

Berdasarkan pemaparan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), total aset investasi di kuartal III mengalami pertumbuhan 6,4% yoy dengan nilai mencapai Rp 477,84 triliun. Meski tumbuh, nilai aset tersebut masih terkoreksi dari kuartal III tahun 2019 yang di periode tersebut belum terjadi pandemi dengan nilai sebesar Rp 503,58 triliun.

Dari capaian tersebut, aset reksadana berkontribusi sekitar 32% dengan nilai Rp 153,55 triliun. Selanjutnya, ada aset SBN dan sukuk korporasi yang menyumbang sekitar 29% sehingga mencapai nilai Rp 137,58 triliun.

Sementara itu, di posisi ketiga ada instrumen saham yang berkontribusi mencapai 28% dengan nilai Rp 132,02 triliun. Meskipun di urutan ketiga, aset investasi saham mengalami pertumbuhan paling tinggi dibandingkan instrumen sebelumnya sebesar 18,7% yoy.

Ketua Dewan Pengurus

AAJI Budi Tampubolon pun menjelaskan bahwa tiga besar instrumen tersebut ditambah dengan deposito memang masih akan bertahan menjadi instrumen yang paling banyak dipilih oleh industri asuransi jiwa.

Bukan tanpa alasan, Budi bilang bahwa keempatan instrumen tersebut memiliki fungsinya masing-masing. Misalnya deposito yang ditujukan untuk polis-polis seperti asuransi kesehatan yang setiap bulan ada saja klaimnya, obligasi untuk polis jangka panjang, sementara saham untuk memaksimalkan yield investasi.

"Strategi atau pilihan investasi perusahaan asuransi jiwa gak pernah berbeda jauh. Nilainya bisa berbeda, persentasenya bisa berbeda, tapi pilihan-pilihannya ada depositonya, ada obligasinya, ada reksadananya, ada sahamnya, di luar yang empat ini dirasa kecil," ujar Budi dalam konferensi pers virtual, Rabu (8/12).

Untuk obligasi, Budi juga bilang kalau industri asuransi jiwa juga sangat suka jika ada pilihan obligasi dengan durasi yang panjang. Mengingat, hal tersebut bisa digunakan untuk mendukung polis jangka panjang. "Tapi tentu yang ratingnya bagus," imbuh Budi.

Ketua Bidang Keuangan, Pajak dan Investasi AAJI Simon Imanto menambahkan bahwa saat ini ada tren baru terkait penempatan investasi di emas yang mulai tumbuh saat ini mencapai Rp 65 miliar. Menurutnya, aset tersebut bisa menjadi pilihan baru untuk aset liabilitas jangka panjang meskipun tetap memperhatikan risiko yang ada.

"Misalnya emas tentunya likuiditasnya tidak secepat ataupun se-likuid saham atau obligasi," ujar Simon.

Ke depan, Simon melihat ada tantangan-tantangan dalam penempatan investasi baik dari global maupun domestik. Dari global sendiri, tapering di Amerika Serikat (AS) masih berdampak meskipun dinilai hanya bersifat sementara. "Regulasi juga perlu diperhatikan. Pembatasan-pembatasan yang terkait untuk kami bisa bertumbuh bersama gitu ya," imbuhnya.

Dari sisi pemain sendiri, tampaknya aset reksadana juga masih menjadi pilihan utama seperti yang terjadi di BNI Life. Adapun, porsi reksadana di anak usaha BRI ini sekitar 56% dari total aset dengan sebagian besar merupakan reksadana pendapatan tetap.

"Penempatan pada reksa dana pendapatan tetap

terbesar dikarenakan imbal hasil yang didapatkan relatif lebih stabil dibanding pada pasar saham," ujar Direktur Keuangan BNI Life Eben Eser Nainggolan kepada KONTAN, Rabu (8/12).

Sementara itu, Eben juga mengakui bahwa saat ini pihaknya memang masih wait and see untuk meletakkan di pasar saham sehingga porsi masih terbilang kecil tanpa menyebutkan angkanya. Namun, ia tidak menutup kemungkinan proporsi penempatan investasi dapat berubah sesuai dengan kondisi market selama masih sesuai dengan batasan kebijakan internal maupun regulator.

"Sentimen yang mempengaruhi ialah volatilitas pasar terkait perkembangan Covid-19 varian baru omicron dan tapering The Fed yang sudah mulai berjalan. Oleh karena itu kami cukup selektif dalam memilih aset investasi dengan memilih aset dengan kualitas baik namun dapat memberikan return yang optimal," imbuhnya.

Sekadar informasi, aset investasi BNI Life per November 2021 telah mencapai sebesar Rp 20,9 triliun dan mengalami pertumbuhan sebesar 11,4% jika dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu. (ktn)

Judul	Hingga September Pembayaran Industri Asuransi Jiwa Rp 7,36 Triliun
Nama Media	Suara Merdeka
Newstrend	Pertumbuhan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2021-12-09
Sentimen	Positif

Hingga September Pembayaran Industri Asuransi Jiwa Rp 7,36 Triliun

JAKARTA - Hingga September lalu, industri asuransi jiwa telah membayarkan klaim terkait kasus Covid-19 sebesar Rp 7,36 triliun. Nilai pembayaran klaim tersebut terhitung sejak Maret 2020.

Kepala Departemen Komunikasi Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Nini Sumohandoyo mengungkapkan, nilai pembayaran klaim itu jika dibandingkan dengan klaim Covid-19 yang dibayarkan pada Juni 2021, ada penambahan sekitar Rp 3,62 triliun.

"Pada periode tersebut, klaim Covid-19 yang dibayarkan baru sekitar Rp 3,74 triliun," ujarnya dalam konferensi pers virtual, Rabu (8/12). Lebih lanjut, sehubungan data klaim yang dibayarkan ini meliputi klaim meninggal dunia, perawatan rumah sakit, atau ada beberapa perusahaan yang membiayai isolasi mandiri bagi pasien Covid-19. Ia pun menambahkan, jika peningkatan klaim Covid-19 bisa juga dilihat dari total klaim meninggal dunia ataupun kesehatan yang memang di dalamnya sudah termasuk terkait Covid-19. Adapun klaim meninggal dunia dan kesehatan masing-masing senilai Rp 14,59 triliun dan Rp 4,81 triliun atau naik 65,7% yoy dan 43,6% yoy.

Jika melihat periode waktunya, penambahan klaim tren Covid-19 ini bersamaan dengan merebaknya varian delta pada periode kuartal III 2021. Karena itu, kekhawatiran varian baru Omicron beberapa hari belakangan tidak menutup kemungkinan kembali meningkatkan nilai klaim tersebut.

Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon pun menyampaikan, hingga saat ini anggota AAJI belum memiliki perubahan arah dan tetap akan membayarkan klaim terkait Covid-19, baik itu meninggal dunia maupun perawatan rumah sakit.

"Kami memandang justru pada saat seperti inilah industri asuransi jiwa bisa tampil lebih depan menjadi teman bagi nasabah-nasabah kami," kata Budi. (J9-40)

Judul	AAJI Sebut Pandemi Tumbuhkan Kesadaran Masyarakat Dalam Berasuransi Jiwa
Nama Media	Makronesia.com
Newstrend	Pertumbuhan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://www.makronesia.id/aaji-sebut-pendemi-tumbuhkan-kesadaran-masyarakat-dalam-berasuransi-jiwa/
Tanggal Berita	2021-12-09
Sentimen	Positif

Siaran > Ekonomi > Aaji Sebut Pandemi Tumbuhkan Kesadaran Masyarakat Dalam Berasuransi Jiwa

Siaran > Berita > Aaji

AAJI Sebut Pandemi Tumbuhkan Kesadaran Masyarakat Dalam Berasuransi Jiwa

Penulis: Editor > 8 Desember 2021



Jakarta, 8 Desember 2021 – Makin baiknya kesadaran masyarakat atas perlindungan diri saat Pandemi Covid-19 menjadi katalis positif bagi pertumbuhan positif industri asuransi jiwa di kuartal III tahun ini. Tren industri yang makin positif dan stabil terjadi sejak awal tahun tersebut dinilai Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) memberikan optimisme di momen pergantian tahun 2021 ini.

Pertanda terjadinya rebound kinerja industri asuransi jiwa di kuartal III tahun ini terlihat dari tumbuh positifnya pendapatan di berbagai lini usaha industri asuransi jiwa. Total pendapatan yang dibukukan industri mencapai Rp 171,36 triliun. Angka tersebut setara dengan pertumbuhan sebesar 38,2% (YoY) dibandingkan periode sama tahun lalu.

Dalam Laporan Kinerja Industri Asuransi Jiwa dari 58 perusahaan yang dinaungi AAJI, terlihat bahwa tekanan penurunan pendapatan akibat pandemi mulai mereda. Bahkan kinerja pendapatan kuartalan yang dirilis AAJI Rabu (8/12/2021) tersebut, sudah melampaui kinerja pada 2019 saat pandemi belum terjadi.

Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tambubolon menjelaskan bahwa konsistensi kinerja pendapatan industri ditopang oleh kondisi perbaikan ekonomi nasional dan meningkatnya kesadaran masyarakat soal perencanaan keuangan baik untuk memperoleh perlindungan asuransi jiwa maupun perencanaan investasi.

"Faktor kesadaran masyarakat untuk berasuransi pada masa pandemi yang meningkat drastis menjadi salah satu pendorong penting naiknya pendapatan industri asuransi jiwa di kuartal III 2021. Kami bersyukur atas pertumbuhan sebesar 39,7 persen yang dicapai ini. Makin menurunnya angka penularan Covid-19, berangsur aktifnya perekonomian, dan kesadaran masyarakat atas perlindungan asuransi jiwa menjadi pendorongnya," jelas Budi.

Dalam kesempatan jumpa pers virtual Rabu (8/12) tersebut, AAJI menjelaskan bahwa industri asuransi jiwa Indonesia mencatat total pendapatan premi sebesar Rp 149,36 triliun atau tumbuh sebesar 11,5%. Menurut Budi, meningkatnya kepercayaan konsumen terhadap asuransi jiwa dan dorongan kondisi pandemi menjadi katalis utamanya.

Secara detail Budi menjelaskan bahwa kinerja positif pendapatan tersebut disumbang oleh kenaikan premi bisnis baru dan premi lanjutan. Masing-masing premi tersebut tumbuh 17,6% (YoY) menjadi Rp 94,2 triliun, dan 2,4% menjadi Rp 55,15 triliun.

Produk Asuransi Yang Dilakukan Dengan Investasi (PAYDI) atau Unit Link, masih mendominasi dengan kontribusi sebesar 62,5% dari total pendapatan premi. Selama kuartal III 2021, produk asuransi jiwa Unit Link bernilai total Rp 93,31 triliun atau naik 9,0% (YoY), sementara produk bertipe tradisional mencapai Rp 56,04 triliun atau naik 15,7%. Masih naiknya terus penjualan produk Unit Link di era pandemi ini terkait dengan keunggulan benefit yang dimilikinya. Kombinasi dari proteksi dan investasi produk Unit Link menjadi benefit yang unik dan disukai pasar yang memberikan kesempatan kepada nasabah untuk memperoleh keuntungan berupa proteksi dan juga manfaat tambahan untuk investasi.

Sementara itu, klaim nilai tebus (surrender) di kuartal III mengalami perlambatan sebesar 11,9%. Tercatat, nilai tebus di kuartal III tahun lalu mencapai Rp 67,46 triliun dan menjadi Rp 59,42 triliun di kuartal yang sama tahun ini.

Sedangkan untuk klaim tebus parsial (partial withdrawal), terjadi kenaikan dari Rp 10,31 triliun menjadi Rp 12,6 triliun di kuartal III dibandingkan tahun lalu. Perubahan tersebut setara dengan kenaikan 22,2 persen (YoY).

"Perlambatan klaim surrender dan pertumbuhan klaim partial withdrawal menjadi indikasi kuat dari meningkatnya kesadaran tentang pentingnya asuransi. Saat ini masyarakat memilih untuk tidak buru-buru melepas polanya. Pengalaman kita saat pandemi memuncak beberapa waktu lalu, telah membuat kita makin yakin tentang pentingnya asuransi jiwa dalam melindungi diri dan keluarga tercinta," jelas Budi.

AAJI mencatat total manfaat atas klaim meninggal dunia selama kuartal III 2021 mencapai Rp 14,58 triliun atau meningkat 65,7% (YoY). Manfaat klaim kesehatan juga meningkat sebesar 43,6% menjadi Rp 4,81 triliun. AAJI menilai besarnya manfaat tersebut sangat berguna dalam meringankan beban banyak keluarga Indonesia saat menghadapi masa sulit.

"Pembayaran klaim yang muncul akibat penularan Covid-19 maupun sebab lain di masa pandemi ini adalah komitmen penuh kami kepada publik. Hingga September tahun ini saja, industri asuransi jiwa telah membayarkan klaim terkait penularan Covid-19 sebesar Rp 7,36 triliun. Tentunya di masa depan, AAJI bersama perusahaan anggotanya selalu berupaya untuk meningkatkan bukti nyata komitmen industri dalam melindungi masyarakat," jelas Budi.

Meskipun klaim kesehatan dan kematian tersebut mengalami kenaikan, namun secara total klaim yang dikeluarkan oleh industri asuransi jiwa justru mengalami penurunan tipis. Total klaim dan manfaat yang dibayarkan industri asuransi jiwa mencapai Rp 107,45 triliun di kuartal III 2021. Angka tersebut turun tipis 1,9 persen (YoY).

Peran Industri Asuransi Jiwa Pada Stabilitas Ekonomi & Pembangunan Indonesia

Di sisi pendapatan, AAJI juga menyampaikan adanya capaian positif dari investasi yang dijalankan industri. Selama kuartal III 2021, perusahaan anggotanya berhasil mengelola total dana investasi sebesar Rp 477,84 triliun atau meningkat sebesar 6,4% (YoY). Dana kelola investasi tersebut meningkat seiring dengan membaiknya kinerja industri di periode tersebut.

Secara spesifik, industri asuransi jiwa telah menempatkan dana investasi pada instrumen saham maupun reksadana dengan nilai total Rp. 285,57 triliun atau meningkat 9,9% (YoY). Selain itu, 30,5% dana kelola investasi lainnya ditempatkan pada instrumen SBN yang tercatat meningkat 17,3% (YoY) dengan nilai total Rp 98,02 triliun.

"Kami selalu mendorong industri asuransi jiwa berada di zona positif. Dengan peran aktif industri yang didukung regulator plus meningkatnya kesadaran masyarakat atas perlindungan asuransi jiwa, kami meyakini momen stabil positif ini bisa kita jaga dan tingkatkan bersama di tahun depan. Kami yakin penuh semua pihak, kami yakin akan berdamai positif dan sistemik ke perekonomian Indonesia," pungkas Budi. (BA/AM)

Judul	Premi Industri Asuransi Catatkan Pendapatan Rp171,36 Triliun
Nama Media	Industry.co.id
Newstrend	Pertumbuhan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://www.industry.co.id/read/98861/premi-industri-asuransi-catatkan-pendapatan-rp17136-triliun
Tanggal Berita	2021-12-09
Sentimen	Positif

Manusia Yang Unggul Berwawasan Internasional Jelang Nataru, Pemerintah Laku

Premi Industri Asuransi Catatkan Pendapatan Rp171,36 Triliun

Oleh : **Wiyanto** | Kamis, 09 Desember 2021 - 07:23 WIB



Facebook Twitter LinkedIn WhatsApp LINE

Berita Terkait



Anti Boros, Ini Tips Hemat Pesan Tiket Pesawat dan Hotel saat Musim Liburan

Ayo Manfaatkan Hasil Investasi Unit Link untuk Memperpanjang Proteksi Anda

Pengusaha UMKM Usulkan UKM Masuk Bagian Engagement Group di Presidensi Indonesia G 20

INDUSTRY.co.id-Jakarta – Makin baiknya kesadaran masyarakat atas perlindungan diri saat Pandemi Covid-19 menjadi katalis positif bagi pertumbuhan positif industri asuransi jiwa di kuartal III tahun ini. Tren industri yang makin positif dan stabil terjadi sejak awal tahun tersebut dinilai Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) memberikan optimisme di momen pergantian tahun 2021 ini.

Pertanda terjadinya rebound kinerja industri di kuartal III tahun ini terlihat dari tumbuh positifnya pendapatan di berbagai lini usaha industri asuransi jiwa. Total pendapatan yang dibukukan industri mencapai Rp 171,36 triliun. Angka tersebut setara dengan pertumbuhan sebesar 38,7% (YoY) dibandingkan periode sama tahun lalu.

Dalam Laporan Kinerja Industri Asuransi Jiwa dari 58 perusahaan yang dinaungi AAJI, terlihat bahwa tekanan penurunan pendapatan akibat pandemi mulai mereda. Bahkan kinerja pendapatan kuartalan yang dirilis AAJI Rabu (8/12/2021) tersebut, sudah melampaui kinerja pada 2019 saat pandemi belum terjadi.

Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon menjelaskan bahwa konsistensi kinerja pendapatan industrinya ditopang oleh kondisi perbaikan ekonomi nasional dan meningkatnya kesadaran masyarakat soal perencanaan keuangan baik untuk memperoleh perlindungan asuransi jiwa maupun perencanaan investasi.

"Faktor kesadaran masyarakat untuk berasuransi pada masa pandemi yang meningkat drastis menjadi salah satu penting naiknya pendapatan industri asuransi jiwa di kuartal III 2021. Kami bersyukur atas pertumbuhan sebesar 39,7 persen yang dicapai ini. Makin menurunnya angka penularan Covid-19, berangsur aktifnya perekonomian, dan kesadaran masyarakat atas perlindungan asuransi jiwa menjadi pendorongnya," jelas Budi.

Dalam kesempatan jumpa pers virtual Rabu (8/12) tersebut, AAJI menjelaskan bahwa industri asuransi jiwa Indonesia mencatat total pendapatan premi sebesar Rp 149,36 triliun atau tumbuh sebesar 11,5%. Menurut Budi, meningkatnya kepercayaan konsumen terhadap asuransi jiwa dan dorongan kondisi pandemi menjadi katalis utamanya.

Secara detail Budi menjelaskan bahwa kinerja positif pendapatan tersebut disumbang oleh kenaikan premi bisnis baru dan premi lanjutan. Masing-masing premi tersebut tumbuh 17,6% (YoY) menjadi Rp 94,2 triliun, dan 2,4% menjadi Rp 55,15 triliun.

Produk Asuransi Yang Dikaitkan Dengan Investasi (PAYDI) atau Unit Link, masih mendominasi dengan kontribusi sebesar 62,5% dari total pendapatan premi. Selama kuartal III 2021, produk asuransi jiwa Unit Link bernilai total Rp 93,31 triliun atau naik 9,0% (YoY), sementara produk bertipe tradisional mencapai Rp 56,04 triliun atau naik 15,7%. Masih naiknya terus penjualan produk Unit Link di era pandemi ini terkait dengan keunggulan benefit yang dimilikinya. Kombinasi dari proteksi dan investasi produk Unit Link menjadi benefit yang unik dan disukai pasar yang memberikan kesempatan kepada nasabah untuk memperoleh keutamaan berupa proteksi dan juga manfaat tambahan untuk investasi.

Judul	Asuransi Jiwa Raup Pendapatan Rp171,36 T
Nama Media	Haluan Padang
Newstrend	Pertumbuhan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2021-12-09
Sentimen	Positif

Asuransi Jiwa Raup Pendapatan Rp171,36 T

JAKARTA, HALUAN — Makin baiknya kesadaran masyarakat atas perlindungan diri saat pandemi Covid-19 menjadi katalis positif bagi pertumbuhan positif industri asuransi jiwa di kuartal III tahun ini.

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menilai tren industri yang makin positif dan stabil terjadi sejak awal tahun memberikan optimisme pada momen pergantian tahun 2021 ini.

Pertanda terjadinya *rebound* kinerja industri di kuartal III tahun ini terlihat dari sisi pendapatan yang tumbuh positif di berbagai lini usaha industri asuransi jiwa.

Total pendapatan yang dibukukan industri ini mencapai Rp171,36 triliun. Angka tersebut setara dengan pertumbuhan sebesar 38,7 persen (yoy) dibandingkan periode sama tahun lalu.

Laporan Kinerja Industri Asuransi Jiwa dari 58 perusahaan yang dinaungi AAJI menunjukkan tekanan penurunan pendapatan akibat pandemi mulai mereda. Kinerja pendapatan kuartalan industri asuransi jiwa bahkan sudah melampaui kinerja pada 2019 saat pandemi belum terjadi.

Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon menjelaskan konsistensi kinerja pendapatan industri asuransi

jiwa ditopang oleh kondisi perbaikan ekonomi nasional dan meningkatnya kesadaran masyarakat soal perencanaan keuangan baik untuk memperoleh perlindungan asuransi jiwa maupun perencanaan investasi.

"Faktor kesadaran masyarakat untuk berasuransi pada masa pandemi yang meningkat drastis menjadi salah satu pendorong penting naiknya pendapatan industri asuransi jiwa di kuartal III 2021. Makin menurunnya angka penularan Covid-19, berangsur aktifnya perekonomian, dan kesadaran masyarakat atas perlindungan asuransi jiwa menjadi pendorongnya," kata Budi Rabu (8/12).

AAJI mencatat industri asuransi jiwa Indonesia mencatat total pendapatan premi sebesar Rp149,36 triliun atau tumbuh sebesar 11,5 persen.

Menurut Budi, meningkatnya kepercayaan konsumen terhadap asuransi jiwa dan dorongan kondisi pandemi menjadi katalis utamanya.

Secara detail, Budi menjelaskan, kinerja positif pendapatan tersebut disumbang oleh kenaikan premi bisnis baru dan premi lanjutan. Masing-masing premi tersebut tumbuh 17,6 persen (yoy) menjadi Rp94,2 triliun, dan 2,4 persen menjadi Rp55,15 triliun. **(h/ktn)**

Judul	Bisnis Asuransi Manulife Naik 19%
Nama Media	Tribun Pontianak
Newstrend	Kinerja Asuransi
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2021-12-09
Sentimen	Netral

Bisnis Asuransi Manulife Naik 19%

■ Produk MiAction Makin Diminati

JAKARTA, TRIBUN - Pandemi Covid-19 menjadi alasan masyarakat untuk peduli terhadap kesehatan. Produk asuransi kesehatan Manulife Indonesia di kuartal ketiga 2021 tercatat bertumbuh sebesar 19% dari seluruh kanal distribusi dibanding tahun 2020.

Tingginya permintaan masyarakat terhadap produk asuransi kesehatan ini dipengaruhi oleh faktor pandemi Covid-19 yang masih terjadi. Serta penetrasi asuransi yang kian membaik, terbukti Juni 2021 meningkat menjadi 3,11%. Hal tersebut membuat produk asuransi Manulife Indonesia masih tetap menjadi primadona nasabah di tahun 2021.

Head of Product Management PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife Indonesia) Richard Sondakh menyebutkan, situasi pandemi saat ini membuat masyarakat kian peduli terhadap kesehatan. Selain itu, edukasi yang dilakukan Otoritas Jasa Keuangan juga ikut membantu mencerahkan masyarakat dalam berasuransi.

"Melihat situasi pandemi Covid-19 sekarang yang masih belum berakhir, maka produk asuransi kesehatan di tahun 2022 masih tetap menjadi pilihan utama masyarakat," katanya, Rabu (8/12).

Hal itu sejalan dengan



Pandemi Covid-19 sekarang yang masih belum berakhir, maka produk asuransi kesehatan di tahun 2022 masih tetap menjadi pilihan.

Richard Sondakh
Head of Product Management Manulife Indonesia

hasil survei Manulife Asia Care 2020 yang dirilis awal tahun ini di mana sebanyak 98% responden di Indonesia menyatakan mereka telah mengambil langkah untuk mengelola kesehatan dan keuangan di tengah situasi pandemi. "Bahkan, 43% responden Indonesia menyatakan telah berinisiatif mencari informasi seputar produk dan layanan asuransi dalam rangka merespons pandemi," ujarnya.

Angka ini jauh lebih tinggi dibandingkan angka rata-rata responden dari negara-negara lain yakni 32%. Survei ini dilakukan di delapan pasar Asia yakni Tiongkok, Hong Kong, Indonesia, Jepang, Malaysia, Filipina, Singapura, dan Vietnam dengan melibatkan 3.946 responden.

Presiden Direktur dan Chief Executive Officer Manulife Indonesia Ryan Charland menambahkan, naiknya kesadaran masyarakat

untuk memproteksi diri di tengah pandemi Covid-19 memberi sinyal positif bagi industri asuransi di Indonesia.

Menurut Ryan, di Manulife, tiga produk asuransi kesehatan yang paling banyak diminati masyarakat adalah MiUltimate HealthCare (MIUHC), Hospital Income (Proteksi Prima Medika Danamon), dan Group Life & Health Product. Komitmen industri asuransi memberikan proteksi terhadap nasabahnya bisa dilihat dari realisasi pembayaran klaim yang diajukan oleh nasabah.

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat, sejak Maret 2020 hingga Juni 2021 total klaim Covid-19 yang dibayarkan industri asuransi sebesar Rp 3,74 triliun. Sedangkan, Manulife Indonesia hingga 30 September 2021 telah membayar klaim terkait Covid-19 sebesar Rp 497 miliar.

Sementara itu, dalam lima tahun terakhir, Manulife Indonesia telah membayarkan klaim akhir kontrak (maturity) sebesar Rp 2,4 triliun kepada lebih dari 90.000 nasabah dari sekitar 2 juta lebih nasabah Manulife Indonesia.

Mengenal prospek asuransi kesehatan di tahun 2022, Richard tetap optimistis, peluang untuk industri asuransi masih tetap terbuka lebar. Dikatakan, dengan kondisi pandemi yang masih belum berakhir, maka industri asuransi masih berpotensi bertumbuh lebih baik lagi.

"Salah satu dari produk Manulife Indonesia yang diluncurkan pada akhir Oktober 2021 lalu yakni MiAction dalam waktu satu bulan telah memberikan kontribusi lebih dari 1.000 polis. Tren ini akan terus berlanjut di tahun 2022," katanya. **(ntn)**



CUSTOMER CONTACT - Nasabah berjalan keluar dari Customer Contact Centre Manulife, di Jalan Jenderal Sudirman, Jakarta Pusat, Rabu (8/12). Minat masyarakat terhadap produk MiAction yang diluncurkan akhir Oktober 2021 lalu yang dalam sebulan memberi kontribusi lebih dari 1000 polis.

Judul	Sinergi AIA-CIMB Niaga Garap Unitlink Terbaru
Nama Media	Swa.co.id
Newstrend	Peluncuran Produk Asuransi
Halaman/URL	https://swa.co.id/swa/capital-market/sinergi-aia-cimb-niaga-garap-unitlink-terbaru
Tanggal Berita	2021-12-09
Sentimen	Netral

Sinergi AIA-CIMB Niaga Garap Unitlink Terbaru

by **Herning Banirestu** - December 8, 2021



Pandemi COVID-19 yang berlangsung sejak 2020 hingga kini mendorong kesadaran masyarakat terhadap pentingnya manfaat asuransi. Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyebut peningkatan pendapatan premi disumbang oleh kenaikan premi bisnis baru sebesar 27,4% pada semester pertama 2021. Porsi kontribusi pada angka bisnis baru ini didominasi oleh penjualan melalui lini *bancassurance* yang tercatat sebesar 55,8%. Penjualan *bancassurance* tahun ini tumbuh 37,5% atau setara nilai premi Rp37,96 triliun.

Untuk itulah **AIA Financial** dan **CIMB Niaga** menghadirkan produk *bancassurance* yang bisa menangkap pertumbuhan pasar ini. Adalah Fortuna Saver Protection, produk asuransi **unitlink** berbasis mata uang US\$ yang diklaim bisa membantu nasabah menyiapkan proteksi dan rencana keuangan jangka panjang. "Produk ini merupakan komitmen AIA membantu nasabah menjalani hidup dengan rasa tenang di tengah pandemi dengan meluncurkan inovasi proteksi dan perencanaan keuangan," ujar Presiden Direktur AIA Sainthan Satyamoorthy.

CIMB Niaga menjadi partner strategis AIA dalam pengembangan produk asuransi terbarunya ini agar bisa menjangkau masyarakat lebih luas lagi yang memang dirancang khusus untuk melengkapi proteksi dan mendukung perencanaan dana masa depan dengan akumulasi aset.

Produk ini memiliki proteksi panjang hingga masa tua 20 tahun, *loyalty bonus* hingga 40% dari premi dasar dan dilengkapi dengan akses investasi ke pasar global yang bervariasi yang disesuaikan dengan profil risiko nasabah. Juga memiliki premi yang singkat, tiga tahun saja, namun menawarkan manfaat proteksi hingga 20 tahun dengan manfaat proteksi jiwa 5-10 kali dari premi dasar.

"Kami optimistis dapat berkontribusi dalam pertumbuhan industri asuransi dengan produk baru ini, mengingat saat ini unit-link masih menjadi pilihan utama masyarakat dalam produk asuransi. Di AIA, produk unit-link sangat diminati, saat ini jumlahnya mencapai 65% dari total keseluruhan polis nasabah," ungkap Satyamoorthy.

Direktur *Consumer Banking* CIMB Niaga Lani Darmawan menambahkan, guna memenuhi kebutuhan masyarakat di masa yang masih menantang saat ini, CIMB Niaga terus memberikan solusi tepat guna, salah satunya menghadirkan Fortuna Saver Protection bersama AIA. Produk asuransi ini yang menawarkan proteksi jiwa sekaligus investasi jangka panjang dengan basis mata uang US\$. "Kami berharap inovasi ini dapat membantu masyarakat dalam menyiapkan rencana keuangan yang komprehensif untuk menghadapi berbagai risiko di masa depan," ujarnya.

Fortuna Saver Protection memiliki fitur proteksi jiwa dengan uang pertanggungan sebesar 5-10 kali dari premi dasar, dan 300% uang pertanggungan apabila meninggal dalam kecelakaan menggunakan transportasi umum. Produk ini dilengkapi fitur investasi berbasis mata uang USD yang secara historis memiliki pergerakan nilai tukar yang stabil. Selain itu, produk ini menawarkan pilihan fitur investasi yang lebih beragam sehingga mendukung nasabah dalam melakukan strategi diversifikasi investasi sesuai dengan profil risiko.

AAJI juga mencatat pendapatan premi dari produk unit-link meningkat sebanyak 17% di semester pertama 2021, yang sekaligus menunjukkan minat besar masyarakat terhadap lini produk tersebut. Maka itu AIA dan CIMB Niaga optimis Fortuna Saver Protection akan disambut positif masyarakat karena sangat sesuai dengan kebutuhan proteksi dan perencanaan keuangan jangka panjang masyarakat saat ini.

Judul	DPR Usulkan Moratorium Produk Asuransi
Nama Media	Pelita Biru
Newstrend	Pengaduan Nasabah Asuransi
Halaman/URL	9
Tanggal Berita	2021-12-09
Sentimen	Netral



DPR Usulkan Moratorium Produk Asuransi

Jakarta, Pelita Baru

ANGGOTA Komisi XI DPR RI Vera Febyanthi mengusulkan kepada pemerintah agar melakukan moratorium layanan produk asuransi dengan tipe Unit Link karena layanan tersebut dinilai sudah banyak meresahkan banyak anggota masyarakat tersebut. "Sebelum ada korban-korban lain berjatuh. Keputusan (moratorium) ini kan di tangan kita," kata Vera Febyanthi dalam rilis di Jakarta, Selasa.

Vera menyebut hal tersebut dalam Rapat Dengar Pendapat bersama Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Komunitas Korban Asuransi AIA, AXA Mandiri, dan Prudential,

di Jakarta, 6 Desember 2021.

Selain itu, Vera juga menilai bahwa OJK, khususnya di bawah jajaran Pengawas Industri Keuangan non-Bank, harus segera mengevaluasi kinerja mulai dari level deputy hingga direktur.

Diketahui, sejumlah nasabah dari ketiga perusahaan asuransi tersebut mengadukan persoalan terkait salah satu produk asuransi, yaitu Unit Link.

Unit Link adalah salah satu produk asuransi yang mengkombinasikan asuransi permanen (whole life) dengan produk investasi, sehingga uang yang disetorkan nasabah tidak hanya diperuntukkan

membayar premi asuransi, tetapi juga diinvestasikan oleh perusahaan asuransi melalui manajer investasi agar nilainya terus berkembang.

Sebagaimana diwartakan, industri asuransi di Indonesia dinilai bisa lebih berkembang jika persaingan pada lini bisnis asuransi kredit yang kurang sehat dalam beberapa tahun belakangan segera dibenahi, karena telah mengakibatkan tarif premi menjadi rendah seiring cakupan rasio kegagalan kredit yang cenderung meluas.

"Persaingan usaha yang tidak sehat pada industri asuransi mengakibatkan gap yang semakin lebar antara risiko yang dihadapi dengan nilai

preminya," kata pengamat ekonomi dan bisnis Universitas Sebelas Maret (UNS), Nurmadi Harsa Sumarta, dalam keterangannya di Jakarta, Senin.

Tekanan ekonomi akibat pandemi COVID-19 telah mengganggu kemampuan masyarakat dalam mencicil kredit, sehingga jelas berdampak kepada lini bisnis asuransi kredit. Situasi ini mengakibatkan perusahaan-perusahaan penerbit asuransi kredit mengalami tekanan berat.

Risiko klaim asuransi kredit masih memiliki potensi membesar pun tetap ada, mengingat ancaman kredit macet belum sirna karena ekonomi masyarakat juga be-

lum pulih saat ini.

Pembengkakan klaim juga bisa muncul sebagai akibat dari kredit periode jangka panjang yang polisnya telah terbit sebelumnya. Belum lagi soal penerapan tata kelola dan manajemen risiko di lini asuransi kredit yang masih rendah, sehingga ikut menjadi beban.

Untungnya, risiko masih bisa diminimalisir melalui relaksasi fasilitas kredit perbankan, sehingga debitur dapat membayarkan kewajiban cicilan ke kreditur. Namun, perlu diingat bahwa nasabah asuransi kredit memiliki profil risiko lebih tinggi dibandingkan asuransi lainnya.(ant)

Judul	Alasan OJK bakal Perketat Aturan Penjualan Unitlink
Nama Media	Beltung.tribunnews.com
Newstrend	Pengaduan Nasabah Asuransi
Halaman/URL	https://belitung.tribunnews.com/2021/12/08/alasan-ojk-bakal-perketat-aturan-penjualan-unitlink
Tanggal Berita	2021-12-09
Sentimen	Netral

OJK

Alasan OJK bakal Perketat Aturan Penjualan Unitlink

Rabu, 8 Desember 2021 12:05 WIB

Editor: [Catur waskito Edy](#)

TRIBUNJATENG.COM, JAKARTA -- Otoritas Jasa Keuangan (OJK) akan menerbitkan peraturan yang lebih detail terkait dengan produk asuransi unitlink, hingga proses penjualan kepada masyarakat. Hal itu menyusul banyaknya korban nasabah asuransi unitlink yang dirugikan.

Anggota Dewan Komisiner sekaligus Pengawas IKNB OJK, Riswinandi mengatakan, OJK telah melakukan kajian terhadap unitlink yang merupakan produk asuransi dikaitkan dengan investasi.

"Investasi inilah yang sebenarnya jadi kunci, harus dipahami pemegang polis, dan harus dijelaskan sebaik-baiknya secara transparan oleh perusahaan asuransi," katanya, dalam RDP dengan Komisi XI dan Komunitas Korban Asuransi Unitlink Indonesia, Senin (6/12).

Menurut dia, peraturan yang akan diterbitkan OJK saat ini masih dalam tahap finalisasi, dan diharapkan dapat diimplementasikan pada Desember 2021.

"Dalam ketentuan yang baru ini, diminta transparansi, jenis investasinya, biayanya, hasil investasinya harus disampaikan kepada pemegang polis," paparnya.

Dalam proses penjualan asuransi unitlink, Riswinandi menuturkan, akan diatur lebih detail seperti memberikan pemahaman ke calon nasabah, hingga wajib melakukan perekaman saat menawarkan ke masyarakat.

"Nanti rekaman ini harus direview perusahaan, apakah agen dan pemegang polis saling paham produk yang dibeli dan ditawarkan.

Lalu dilanjutkan dengan welcome call yang dilakukan pihak perusahaan, bukan agen sebelumnya, dan ini harus direkam," tuturnya.

Selain itu, dia menambahkan, OJK nantinya akan mengatur mengenai nilai pertanggungan dari produk unit link. Sehingga, pihak-pihak yang ditargetkan untuk bisa menggunakan produk tersebut merupakan nasabah yang potensial produk asuransi unitlink.

"Kemudian, nanti itu investasinya tidak diperkenankan melakukan investasi dengan instrumen dari luar negeri. Jadi betul-betul instrumen di dalam negeri yang bisa mudah dapat dipelajari masing-masing investor atau pembeli polis ini," paparnya.

Dalam kesempatan yang sama, Anggota Dewan Komisiner OJK Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen, Tirta Segara menyatakan, persyaratan perekaman pada saat penjualan pada produk asuransi terutama unitlink akan menjadi bagian dari revisi POJK mengenai perlindungan konsumen.

"Kami di dalam revisi nanti akan memasukkan salah satu untuk kelengkapan bukti bahwa penjelasan dari agen dan perusahaan asuransi itu sudah disampaikan dan itu direkam," jelasnya.

Selain itu, OJK juga akan mensyaratkan adanya ringkasan informasi layanan dan produk jasa keuangan yang disampaikan dengan bahasa sederhana tapi cakupannya lengkap. Hal ini karena melihat keluhan konsumen terkait dengan isi polis yang susah dipahami.

"Polis itu tebal sekali, tulisannya kecil-kecil. Oleh karena itu, produk seperti itu harus disertai ringkasan informasi produk dan layanan keuangan dengan bahasa sederhana tapi lengkap cakupannya.

Termasuk kalau ada denda, biaya tambahan, dan pinalti, atau sebagainya. Semua harus dicantumkan," terangnya. (Tribunnews/Seno Tri Sulistiyono/Kontan/Adrianus Octaviano)

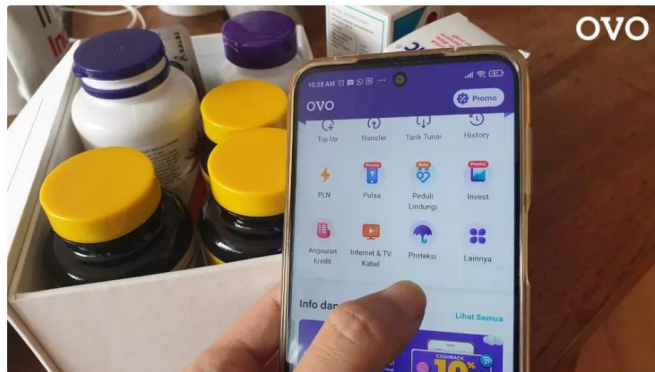
Judul	Gandeng Prudential, OVO Rilis Asuransi Jiwa Syariah dengan Premi Mulai Rp10 Ribu
Nama Media	Trenasia.com
Newstrend	Peluncuran Produk Asuransi
Halaman/URL	https://www.trenasia.com/gandeng-prudential-ovo-rilis-asuransi-jiwa-syariah-dengan-premi-mulai-rp-10-ribu
Tanggal Berita	2021-12-09
Sentimen	Netral

Gandeng Prudential, OVO Rilis Asuransi Jiwa Syariah dengan Premi Mulai Rp10 Ribu

09 Desember 2021 13:00 WIB

Penulis: Ananda Astri Dianka

Editor: Vega Aulia



PT Visionet Internasional (OVO) berkolaborasi dengan Prudential Indonesia meluncurkan produk asuransi jiwa kumpulan syariah berbasis digital yaitu PRUTect Care Infectious Diseases & PRUTect Care Accident (OVO)

JAKARTA – PT Visionet Internasional (OVO) berkolaborasi dengan Prudential Indonesia meluncurkan produk asuransi jiwa kumpulan syariah berbasis digital yaitu PRUTect Care Infectious Diseases & PRUTect Care Accident.

Peluncuran ini dilatarbelakangi oleh studi OVO tentang perilaku masyarakat terhadap perlindungan asuransi pada 2020. Hasilnya, minat beli terhadap asuransi masih sangat rendah dan sebanyak 44% responden belum memahami kebutuhan asuransi dan beranggapan produk asuransi tidak terjangkau.

"Harapannya, masyarakat bisa lebih tenang karena sudah terlindungi dengan ancaman tak terduga dari risiko penyakit menular dan kecelakaan," kata Head of Corporate Communications OVO, Harumi Supit dalam siaran pers, Kamis 9 Desember 2021.

Jelang Akhir Tahun, Penerimaan Pajak Capai Rp1.082 Triliun

IHSG Diguyur Sentimen Positif, SF Sekuritas Rekomendasikan Saham EMTK, IRR, dan LSIP

Medco Energi (MEDC) Akuisisi ConocoPhillips Indonesia Holding Ltd

PRUTect Care Infectious Diseases memiliki nilai kontribusi mulai dari Rp10 ribu per enam bulan. Sedangkan, Rp18 ribu per enam bulan untuk PRUTect Care Accident melalui OVO Cash.

Berdasarkan data dari Korlantas Polri 2020, terdapat jumlah kasus kecelakaan sebanyak 100.028 dengan total korban yang meninggal akibat kecelakaan sebanyak 23.529. Lebih jauh lagi, kasus kecelakaan yang terjadi menimpa angka produktif (16-30 tahun) yang menyebabkan kerugian ekonomi.

Data menunjukkan penyakit menular turut mengalami peningkatan. Salah satunya data dari Kementerian Kesehatan, pada 14 Juni 2021 total kasus DBD di Indonesia mencapai 16.320 kasus dan terus meningkat.

"Oleh sebab itu kami ingin masyarakat turut peduli akan pentingnya perlindungan penyakit menular dan kecelakaan dengan memberikan kemudahan, yang didukung oleh infrastruktur digital terintegrasi yang memungkinkan semua proses dilakukan secara digital, mulai dari pengajuan hingga proses klaim yang cepat yaitu 7 hari kerja," lanjut Harumi.

Proses klaim ini dapat dilakukan dengan mudah melalui Pulse by Prudential, aplikasi kesehatan dan kebugaran dari Prudential Indonesia yang didukung Kecerdasan Buatan.

Adapun seluruh pengguna OVO yang ingin memiliki produk asuransi PRUTect Care Infectious Diseases & PRUTect Care Accident akan mendapatkan beberapa keuntungan yaitu:

Judul	BCA Life-Qoala Sasar Milenial Berasuransi
Nama Media	Radar Lampung
Newstrend	Peluncuran Produk Asuransi
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2021-12-09
Sentimen	Netral

BCA Life-Qoala Sasar Milenial Berasuransi

BANDARLAMPUNG - BCA Life bersama Qoala mengajak milenial untuk berasuransi. Hal itu juga sebagai upaya untuk meningkatkan inklusi keuangan masyarakat melalui digital.

Presiden Direktur & CEO BCA Life Rio Winardi dalam keterangan tertulis mengatakan produk BCA Life Perlindungan Jiwa yang akan dipasarkan di Qoala memberikan manfaat uang pertanggungan hingga Rp500

juta. Dengan premi yang sangat terjangkau, mulai Rp40 ribu per bulan.

"Tak hanya itu, manfaat masa bayar 8 tahun untuk mendapatkan perlindungan jiwa 12 tahun. Dan manfaat pengembalian premi sebesar 50 persen di akhir tahun ke-12 polis," kata Rio, Rabu (8/12).

Sehingga, pihaknya berharap produk tersebut dapat menjadi pilihan bagi generasi muda untuk mu-

lai berasuransi secara digital. Serta memahami pentingnya perlindungan jiwa dan keuangan bagi keluarga.

Ditambah, sebagai platform keuangan digital, kerja sama keduanya ini melengkapi berbagai perencanaan keuangan serta pilihan asuransi yang sudah ditawarkan saat ini.

"Melalui kerja sama dengan Qoala, kami berharap dapat menjadi pilihan

yang tepat bagi generasi milenial untuk mendapatkan perlindungan jiwa bagi perencanaan keuangan mereka di masa depan," imbuhnya.

Qoala yang merupakan perusahaan insurtech, bekerja sama dengan pialang asuransi PT Mitra Jasa Prastama dan lebih dari 30 perusahaan asuransi terkemuka memiliki tujuan untuk mengembangkan produk asuransi yang terbaik.

Co-founder sekaligus Chief Operating Officer (COO) Qoala, Tommy Martin menuturkan, aplikasi Qoala sangat mudah digunakan dan dapat diakses dengan cepat melalui smartphone. Terkait keamanan data, Qoala memastikan keamanan data pengguna akan aman, sebab Qoala telah tercatat di Sandbox Otoritas Jasa Keuangan (OJK) di klaster Insurtech. (rls/rur/c1/wan)

Judul	IFG Life persiapan SDM untuk bersaing di industri asuransi jiwa
Nama Media	Antaranews.com
Newstrend	Pengembangan SDM
Halaman/URL	https://www.antaranews.com/berita/2573769/ifg-life-persiapkan-sdm-untuk-bersaing-di-industri-asuransi-jiwa
Tanggal Berita	2021-12-09
Sentimen	Netral

IFG Life persiapan SDM untuk bersaing di industri asuransi jiwa

© Rabu, 8 Desember 2021 21:17 WIB



IFG Life menyelenggarakan Workshop Corporate Culture sebagai salah satu bentuk implementasi program budaya perusahaan. ANTARA/HO-IFG Life

”Workshop ini sejalan dengan maksud dan tujuan dari Cetak Biru Pengembangan Sumber Daya Manusia Sektor Jasa Keuangan Periode 2021-2025”

Jakarta (ANTARA) - Anak usaha dari Indonesia Financial Group (IFG) sebagai holding BUMN asuransi dan penjaminan, PT Asuransi Jiwa IFG atau IFG Life, terus mempersiapkan karyawannya sebagai sumber daya manusia (SDM) yang berkualitas sehingga mampu membawa persaingan di industri asuransi jiwa.

“Sebagai perusahaan asuransi jiwa baru yang siap bersaing di industri asuransi jiwa di Indonesia, kami perlu mempersiapkan seluruh karyawan untuk menjadi karyawan yang memiliki integritas tinggi, profesional dan berkualitas. Karena citra perusahaan juga dapat tercermin dari etos kerja dan kompetensi karyawan itu sendiri,” kata Direktur Utama IFG Life Harjanto Tanuwidjaja dalam keterangan di Jakarta, Rabu.

IFG Life menyelenggarakan workshop corporate culture sebagai salah satu bentuk implementasi program budaya perusahaan. Program workshop dengan tajuk “Readiness to Change” itu merupakan salah satu upaya mewujudkan nilai-nilai utama AKHLAK dalam perilaku setiap insan IFG Life.

Adapun AKHLAK, yang merupakan tata nilai inti (core values) yang disampaikan oleh Kementerian BUMN yang merupakan penjabaran dari Amanah, Kompeten, Harmonis, Loyal, Adaptif, dan Kolaboratif, berfungsi sebagai panduan perilaku yang wajib diimplementasikan oleh insan IFG Life demi mencapai visi dan misi perusahaan.

“Workshop ini sejalan dengan maksud dan tujuan dari Cetak Biru Pengembangan Sumber Daya Manusia Sektor Jasa Keuangan Periode 2021-2025, dengan mengutip apa yang disampaikan oleh Ketua Dewan Komisiner OJK yang menyebutkan bahwa dalam rangka mengembangkan sektor jasa keuangan yang berdaya saing perlu didukung oleh sumber daya manusia yang profesional, berintegritas, dan berdaya saing global,” ujar Harjanto.

Kegiatan workshop ditargetkan akan diikuti oleh 100 seratus peserta, yakni para Change Leader dan Change Agent yang akan berperan sebagai agen sosialisasi core values perusahaan. Workshop diselenggarakan selama dua hari dan dibagi kedalam empat batch guna memastikan penerapan protokol kesehatan selama workshop berlangsung.

“Kegiatan workshop akan dilakukan secara berkesinambungan, tidak hanya sampai pada workshop offline yang dilaksanakan selama dua hari saja, namun akan dilanjutkan dengan coaching pasca workshop secara online,” kata Eli Wijanti selaku Direktur Kepatuhan, Manajemen Risiko dan Sumber Daya Manusia IFG Life.

Lebih lanjut Eli menambahkan bahwa workshop tersebut perlu dilakukan agar internalisasi dan implementasi nilai AKHLAK berjalan dengan baik, serta membantu lancarnya proses sosialisasi yang akan dilakukan para Heroes IFG Life, yakni para Change Leader dan Change Agent.

Adapun corporate culture berbasis AKHLAK yang diharapkan menjadi perilaku utama dalam bekerja bagi setiap insan IFG Life adalah:

1. Amanah: memegang teguh kepercayaan yang diberikan
2. Kompeten: terus belajar dan mengembangkan kapabilitas
3. Harmonis: saling peduli dan menghargai perbedaan
4. Loyal: berdedikasi, mengutamakan kepentingan bangsa dan negara
5. Adaptif: terus berinovasi dan antusias dalam menggerakkan ataupun menghadapi perubahan
6. Kolaboratif: membangun kerjasama yang sinergis.

Judul	Tingkatkan Kualitas SDM, IFG Life Gelar Workshop Corporate Culture
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Pengembangan SDM
Halaman/URL	https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-5846500/tingkatkan-kualitas-sdm-ifg-life-gelar-workshop-corporate-culture
Tanggal Berita	2021-12-09
Sentimen	

Tingkatkan Kualitas SDM, IFG Life Gelar Workshop Corporate Culture

Dea Duta Aulia - detikFinance

Rabu, 08 Des 2021 17:38 WIB

0 komentar

SHARE



Foto: PT Asuransi Jiwa IFG

Jakarta - PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) menyelenggarakan Workshop Corporate Culture bertajuk "Readiness to Change" pada Senin, 6 Desember 2021. Acara tersebut merupakan salah satu upaya untuk mewujudkan nilai-nilai utama AKHLAK dalam perilaku setiap insan IFG Life.

AKHLAK merupakan tata nilai inti (core values) yang disampaikan oleh Kementerian BUMN yang merupakan penjabaran dari Amanah, Kompeten, Harmonis, Loyal, Adaptif, dan Kolaboratif, berfungsi sebagai panduan perilaku yang wajib diimplementasikan oleh insan IFG Life demi mencapai visi dan misi perusahaan.

"Kegiatan workshop akan dilakukan secara berkesinambungan, tidak hanya sampai pada workshop offline yang dilaksanakan selama 2 hari saja, namun akan dilanjutkan dengan coaching pasca workshop secara online," ujar Direktur Kepatuhan, Manajemen Risiko dan Sumber Daya Manusia Eli Wijanti dalam keterangan tertulis, Kamis (8/12/2021) siang.

Eli Wijanti mengatakan, workshop yang diselenggarakan selama 2 (dua) hari ini akan dibagi kedalam 4 (empat) batch ditargetkan mampu diikuti oleh para Change Leader dan Change Agent yang akan berperan sebagai agen sosialisasi core values perusahaan.

Ia menambahkan, acara ini sangat perlu dilakukan untuk internalisasi dan implementasi nilai AKHLAK berjalan dengan baik, serta membantu lancarnya proses sosialisasi yang akan dilakukan para Heroes IFG Life, yakni para Change Leader dan Change Agent.

Baca Juga

IFG Buka Lowongan Gede-gede, Cek di Sini Posisinya!

Menurutnya ada 6 corporate culture berbasis AKHLAK yang diharapkan menjadi perilaku utama dalam bekerja bagi setiap insan IFG Life.

1. Amanah: memegang teguh kepercayaan yang diberikan;
2. Kompeten: terus belajar dan mengembangkan kapabilitas;
3. Harmonis: saling peduli dan menghargai perbedaan;
4. Loyal: berdedikasi, mengutamakan kepentingan bangsa dan negara;
5. Adaptif: terus berinovasi dan antusias dalam menggerakkan ataupun menghadapi perubahan; dan
6. Kolaboratif: membangun kerjasama yang sinergis.

Selain itu, ia menjelaskan, acara ini sejalan dengan Cetak Biru Pengembangan Sumber Daya Manusia Sektor Jasa Keuangan Periode 2021-2025 agar mampu mengembangkan sektor keuangan yang mampu bersaing secara global.

"Workshop ini sejalan dengan maksud dan tujuan dan Cetak Biru Pengembangan Sumber Daya Manusia Sektor Jasa Keuangan Periode 2021-2025, dengan mengutip apa yang disampaikan oleh Ketua Dewan Komisiner OJK yang menyebutkan bahwa dalam rangka mengembangkan sektor jasa keuangan yang berdaya saing perlu didukung oleh Sumber Daya Manusia yang profesional, berintegritas, dan berdaya saing global," katanya.

Baca Juga

'Juru Selamat' Jiwasraya, IFG Life Bikin Produk Proteksi

Ia yakin, pihaknya mampu menciptakan karyawan dengan kualitas dan tingkat profesional yang tinggi. Dengan memiliki karyawan berkualitas maka citra perusahaan pun akan secara otomatis terangkat.

"Sebagai perusahaan asuransi jiwa baru yang siap bersaing di industri asuransi jiwa di Indonesia, kami juga perlu mempersiapkan seluruh karyawan untuk menjadi karyawan yang memiliki integritas tinggi, profesional dan berkualitas. Karena citra perusahaan juga dapat tercermin dari etos kerja dan kompetensi karyawan itu sendiri," tambahnya.

Eli Wijanti menjelaskan, Prinsip-prinsip dasar Pengembangan Sumber Daya Manusia Sektor Jasa Keuangan juga teraplikasikan dalam Workshop Culture, yaitu Terencana, Sesuai Kebutuhan, Terukur, Berkelanjutan, Fleksibilitas, dan Kolaborasi. Workshop ini diharapkan mampu memfasilitasi pengembangan budaya kerja ke arah yang progresif.

"Selain itu dengan kegiatan ini, diharapkan para Heroes mampu mengembangkan dirinya serta keseluruhan organisasi IFG Life," tutupnya.

Judul	OJK Berharap Bisa Segera Rilis Izin Transfer Polis Jiwasraya
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Regulasi Asuransi
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211209/215/1475522/oj-k-berharap-bisa-segera-rilis-izin-transfer-polis-jiwasraya
Tanggal Berita	2021-12-09
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Asuransi

OJK Berharap Bisa Segera Rilis Izin Transfer Polis Jiwasraya

Restrukturisasi Asuransi Jiwasraya dilakukan melalui pengalihan portofolio perusahaan ke IFG Life, termasuk seluruh polis produk asuransi yang telah jatuh tempo.

Wahyuni Andika & Oktaviano | **DB Media** - Bisnis.com
10 Desember 2021 | 10:00 WIB



Kepala Departemen Pengawasan Industri Jasa Keuangan Non Bank (IKNB) DA OJK Ahmad Nasrullah menjelaskan bahwa otoritas telah menerima dokumen permohonan transfer polis tersebut.

OJK, jelas dia, juga tengah mempelajari dokumen tersebut untuk memastikan kesesuaiannya dengan Rencana Penyelamatan Keuangan (RPK) Jiwasraya dan ketentuan yang berlaku.

Baca Juga : Pengamat: Pembayaran Polis Jiwasraya Harus Segera Diresponsifkan

"Semoga dalam waktu dekat ini [izin transfer polis] bisa segera dikeluarkan," ungkapnya kepada *Bisnis*, Rabu (8/12/2021).

Seperti diketahui, proses restrukturisasi Asuransi Jiwasraya dilakukan melalui pembentukan IFG Life, bagian dari Indonesia Financial Group (IFG), holding BUMN di bidang perasuransian dan penjaminan. Nantinya, portofolio Asuransi Jiwasraya akan dialihkan ke IFG Life, termasuk seluruh polis produk asuransi yang telah jatuh tempo.

Namun, hingga saat ini proses transfer polis restrukturisasi Asuransi Jiwasraya ke IFG Life belum juga terealisasi.

Baca Juga : Semua Pihak Diminta Dukung Percepatan Restrukturisasi Polis Jiwasraya

Sebelumnya, Rofes B Sitompak, Ketua Komisi Advokasi Badan Perlindungan Konsumen Nasional (BPKN), berharap para pemangku kepentingan mampu mendukung percepatan restrukturisasi Asuransi Jiwasraya agar para nasabah dapat segera mendapatkan haknya.

Apalagi, sebut dia, pemerintah telah melaksanakan Penyerahan Modal Negara (PMN) senilai Rp20 triliun kepada IFG Life.

"Kami dari BPKN sudah melakukan komunikasi dan mendorong OJK agar mengeluarkan regulasi terkait dengan restrukturisasi pengalihan aset Jiwasraya," ujar Rofes kepada *Bisnis*, Selasa (7/12/2021).

Baca Juga : BPKN Dukung Percepatan Pembentukan Lembaga Penjamin Polis Asuransi

Menurutnya, regulasi dari OJK memang dibutuhkan untuk mempercepat adanya pengalihan dan pencarian PMN yang sudah dikeluarkan ke IFG Life. Hanya saja, sebut dia, langkah otoritas itu tentunya terkait dengan regulasi lain di bidang perasuransian.

"Saya pikir sampai saat ini masih on the track [proses restrukturisasi], hanya saja OJK butuh waktu, butuh kajian dan masukan. Memang terlihat lama, tapi sebenarnya masih berjalan," ungkapnya.



Untuk IFG Life, pembukaan Customer Center di Gedung Utama Negeri, Jakarta, Rabu (10/12/2021). (Genta Barakati et al)

Terpisah, Muslim Basya, salah satu nasabah Asuransi Jiwasraya yang aktif menyatakan aspirasi para pemegang polis, mengakui belum mendapatkan informasi yang pasti mengenai jadwal pemenuhan hak mereka kendati pemerintah telah melaksanakan PMN kepada IFG Life.

menuturkan pihaknya hingga saat ini belum mendapatkan informasi terperinci mengenai kapan pembayaran kewajiban perusahaan asuransi piast merah atau BUMN itu direalisasikan.

"Kami belum mendapatkan info mengenai kapan pembayaran-nya," ungkapnya melalui pesan singkat kepada *Bisnis*, Senin (6/12/2021).

Baca Juga : IFG Life Perkirakan Proses Migrasi Polis Nasabah Jiwasraya Bisa Dimulai Akhir 2021

Menurut Muslim, pihaknya sudah berupaya maksimal untuk mendapatkan haknya selama tiga tahun terakhir. Untuk itu, pihaknya akan mengkomunikasikan lebih lanjut langkah yang diambil pihaknya terkait dengan kelanjutan proses restrukturisasi Asuransi Jiwasraya tersebut.

Judul	Kelas Rawat Inap BPJS Kesehatan Dihapus, BPJS Watch Minta Iuran Peserta Tak Naik
Nama Media	Tempo.co
Newstrend	BPJS Kesehatan
Halaman/URL	https://bisnis.tempo.co/read/1537478/kelas-rawat-inap-bpjs-kesehatan-dihapus-bpjs-watch-minta-iuran-peserta-tak-naik
Tanggal Berita	2021-12-09
Sentimen	Netral

Kelas Rawat Inap BPJS Kesehatan Dihapus, BPJS Watch Minta Iuran Peserta Tak Naik

Reporter: [Bisnis.com](#)

Editor: [Rr. Ariyani Yakti Widyastuti](#)

Kamis, 9 Desember 2021 11:29 WIB

0 KOMENTAR



Aktivitas pelayanan di kantor BPJS Kesehatan Proklamasi, Jakarta, Senin, 27 September 2021. Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS) Kesehatan berencana untuk mengubah penerapan kelas pelayanan di fasilitas kesehatan. *Tempo/Tony Hartawan*

TEMPO.CO, Jakarta - Koordinator Advokasi BPJS Watch Timboel Siregar menyarankan iuran peserta [BPJS Kesehatan](#) khususnya untuk kelas 3 tak dinaikkan menyusul rencana penghapusan kelas rawat inap di rumah sakit mulai tahun depan.

"Bila iuran nantinya ditetapkan lebih dari Rp 35.000 per orang per bulan, maka akan semakin sulit peserta kelas 3 mandiri membayar iurannya," kata Timboel melalui pesan WhatsApp, Rabu, 8 Desember 2021.

Lebih jauh, ia menduga penerapan rawat inap kelas standar bakal berdampak pada besaran iuran dan tarif Indonesia Case Based Groups (INA CBGs) yang dibayarkan peserta BPJS Kesehatan.

Timboel berharap, besaran iuran yang bakal ditetapkan nantinya tetap terjangkau oleh peserta mandiri. Sebab, besaran iuran yang terjangkau itu dapat menurunkan jumlah peserta yang menunggak iuran selama ini.

Lebih jauh, Timboel meminta peserta kelas 3 mandiri dapat mendaftar di Kelas Rawat Inap Standar Penerima Bantuan Iuran atau PBI dengan nilai iuran Rp 42.000 per orang dengan subsidi Rp 7.000 setiap bulannya. Skema itu memungkinkan peserta kelas 3 mandiri tetap membayar di angka Rp 35.000.

Penyesuaian tarif INA-CBGs kelas standar juga dapat mengakomodir biaya pelayanan kesehatan yang selama ini dilakukan di sejumlah rumah sakit. Tarif baru diharapkan bisa mendorong rumah sakit yang selama ini tidak mau bekerjasama untuk menjadi mitra BPJS Kesehatan.

Judul	Penghapusan Kelas BPJS Kesehatan Belum Pasti
Nama Media	Solo Post
Newstrend	BPJS Kesehatan
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2021-12-09
Sentimen	Netral

Penghapusan Kelas BPJS Kesehatan Belum Pasti

EUSEBIO CHRYSNAMURTI

JAKARTA—Aturan kelas rawat inap bagi peserta BPJS Kesehatan di rumah sakit bakal dihapus dan diganti dengan kelas standar. Namun, aturan itu takkan berlaku 1 Januari 2022.

Rencana penghapusan kelas rawat inap ini mengemuka menjelang pergantian tahun. Wacana penghapusan kelas rawat inap ini sudah muncul beberapa waktu lalu. Jika peserta BPJS Kesehatan ingin mendapatkan pelayanan melebihi kelas standar tersebut, mereka akan mendapatkan sejumlah konsekuensi. "Dapat mengikuti asuransi kesehatan tambahan atau membayar sendiri selisih biayanya," kata Ketua Dewan Jaminan Kesehatan Nasional (DJSN) Achmad Choesni dalam rapat dengar pendapat dengan Komisi Kesehatan DPR pada 11 Juni 2020.

Selisih yang dimaksud adalah biaya yang dijamin oleh BPJS di ruang rawat inap dan biaya yang harus dibayar akibat peningkatan kelas perawatan. Ketentuan ini bukanlah hal yang baru. Pasal 23 ayat (4) UU No. 40/2004 tentang Sistem Jaminan Sosial Nasional berbunyi: "Dalam hal peserta membutuhkan rawat inap di rumah sakit, maka kelas pelayanan di rumah sakit diberikan berdasarkan kelas standar."

Aturan ini kemudian dipertegas dalam aturan penjelasan UU yang berbunyi: "Peserta yang menginginkan kelas yang lebih tinggi daripada haknya [kelas standar], dapat meningkatkan haknya dengan mengikuti asuransi kesehatan tambahan, atau membayar sendiri selisih antara biaya yang dijamin oleh Badan Penyelenggara Jaminan Sosial dengan biaya yang harus dibayar akibat peningkatan kelas perawatan."

Koordinator Bidang Advokasi BPJS Kesehatan,

Timboel Siregar, mengungkapkan BPJS Kesehatan diamanati paling lambat Desember 2020, untuk menetapkan manfaat jaminan kesehatan sesuai kebutuhan dasar kesehatan dan rawat inap kelas standar dalam regulasi yang baru. Pemerintah baru mewacanakan seperti pemberitaan penghapusan kelas 1, 2 dan 3 ini.

"Faktanya masih banyak peserta JKN yang sulit mengakses ruang perawatan. Masih ada RS yang mendahulukan pasien umum dibandingkan pasien JKN, sehingga pasien JKN mengalami kesulitan untuk mengakses ruang perawatan," ungkapnya, Rabu (8/12/2021).

Pasal 54A Perpres No. 64/2020 tentang Jaminan Kesehatan menyebut untuk keberlangsungan pendanaan Jaminan Kesehatan, menteri bersama kementerian/ lembaga terkait, organisasi profesi, dan asosiasi fasilitas kesehatan melakukan peninjauan manfaat jaminan kesehatan sesuai kebutuhan dasar kesehatan dan rawat inap kelas standar paling lambat Desember 2020.

Dalam Pasal 54B, pemerintah mengamanatkan pelaksanaan manfaat sebagaimana dimaksud dalam Pasal 54A diterapkan secara bertahap sampai dengan paling lambat 2022.

"Sepertinya pemerintah masih takut JKN mengalami defisit pembiayaan lagi seperti yang dialami sejak 2014 sampai 2019 lalu. Dengan alasan tersebut, masyarakat mulai merasa khawatir tentang rencana pelaksanaan kebutuhan dasar kesehatan dan rawat inap kelas standar tersebut," ungkapnya. (Bisnis.com)

Judul	Sequis Kantongi Pendapatan Premi Rp2,25 Triliun di Kuartal III/2021
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Kinerja Asuransi
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211208/215/1475416/sequis-kantongi-pendapatan-premi-rp225-triliun-di-kuartal-iii2021
Tanggal Berita	2021-12-09
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Asuransi

Sequis Kantongi Pendapatan Premi Rp2,25 Triliun di Kuartal III/2021

PT Asuransi Jiwa Sequis Life (Sequis) mencatatkn kinerja positif hingga akhir kuartal III/2021.

 **Denis Riantiza Melanovia** - Bisnis.com
08 Desember 2021 | 18:10 WIB



Kantor Asuransi Sequis Life - sequis.co.id

Bisnis.com, JAKARTA -- PT Asuransi Jiwa Sequis Life (Sequis) membukukan total pendapatan premi senilai Rp2,25 triliun sampai dengan kuartal III/2021.

Sequis juga berhasil membukukan laba bersih senilai Rp449,44 miliar dan total aset mencapai Rp19,02 triliun sampai dengan 9 bulan pertama tahun ini.

Dari sisi indikator kesehatan keuangan perusahaan, rasio solvabilitas atau risk based capital (RBC) Sequis tercatat berada di level 520 persen, jauh di atas dari standar kecukupan modal yang ditetapkan oleh Otoritas Jasa Keuangan.

Baca Juga : Simak! Tips Memilih Asuransi yang Tepat Untuk Pemula

"Nilai kinerja Sequis yang positif ini menjadi kekuatan bagi agen Sequis untuk lebih aktif membantu masyarakat agar mereka segera mengamankan keuangan mereka dengan berasuransi. Apalagi, saat roda ekonomi nasional sudah mulai bergerak seiring dengan melandainya penyebaran virus berkat meluasnya program vaksinasi Covid-19 yang terus digalakkan pemerintah," ujar Director & Chief Agency Officer Sequis Franky Nayoan melalui siaran pers, Rabu (8/12/2021).

Sampai dengan kuartal III/2021, Sequis juga telah melakukan pembayaran klaim dan manfaat, termasuk klaim penebusan unit, sebesar Rp2,1 triliun. Sementara itu, sampai akhir November 2021, klaim kematian dan kesehatan terkait Covid-19 yang telah dibayarkan perusahaan telah mencapai lebih dari Rp372 miliar untuk lebih dari 14.000 kasus.

Lebih lanjut, Sequis baru saja meresmikan kantor pemasaran ke-4 di kota Medan, Sumatra Utara. Sequis telah memiliki 72 kantor pemasaran yang berlokasi di 28 kota di Indonesia. Pada akhir tahun ini, Sequis memperluas jangkauan pasar asuransinya sebagai langkah strategis untuk mencapai target 2021.

Baca Juga : Gandeng Bank CTBC Indonesia, Sequis Financial Luncurkan Dua Produk Baru

Dipilihnya Medan sebagai realisasi dari strategi memperluas jangkauan pasar karena kanal agensi Sequis di kota Medan telah terbukti kontribusinya dengan menyumbang lebih dari 29 persen FYAP (first year annualized premium) atau senilai Rp81,3 miliar pada kuartal III/2021 terhadap pencapaian target penjualan nasional perusahaan.

Judul	Asuransi Kesehatan Manulife Tumbuh 19 Persen
Nama Media	Koran-jakarta.com
Newstrend	Kinerja Asuransi
Halaman/URL	https://koran-jakarta.com/asuransi-kesehatan-manulife-tumbuh-19-persen
Tanggal Berita	2021-12-09
Sentimen	Netral

Kinerja Triwulan III-2021

Asuransi Kesehatan Manulife Tumbuh 19 Persen

© Kamis, 09 Des 2021 09:40 WIB - Waktu Baca 3 menit



Foto : ISTIMEWA

MINATI ASURANSI KESEHATAN | Nasabah berjalan keluar dari Customer Contact Centre Manulife, di Jalan Jenderal Sudirman, Jakarta Pusat, Rabu (8/12). Seiring meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap proteksi kesehatan selama pandemi Covid-19, terutama produk asuransi kesehatan Manulife, MiAction yang dalam sebulan sejak diluncurkan pada akhir Oktober 2021 terjual lebih dari 1.000 polis.

Ⓐ Ⓐ Ⓐ Pengaturan Font

JAKARTA - Permintaan masyarakat terhadap produk asuransi kesehatan sepanjang tahun ini meningkat pesat dipengaruhi faktor pandemi Covid-19 dan membaiknya penetrasi asuransi yang meningkat menjadi 3,11 persen pada Juni 2021. Hal tersebut membuat produk asuransi Manulife Indonesia masih tetap menjadi primadona nasabah pada 2021. Produk asuransi kesehatan Manulife Indonesia pada kuartal III-2021 tumbuh 19 persen dari seluruh kanal distribusi dibanding periode sama 2020 (yoy).

Head of Product Management PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife Indonesia) Richard Sondakh menyebutkan situasi pandemi saat ini membuat masyarakat kian peduli terhadap kesehatan. Selain itu, edukasi yang dilakukan Otoritas Jasa Keuangan juga ikut membantu mencerahkan masyarakat dalam berasuransi.

Baca Juga :
[Pemulihan Ekonomi Masih Berisiko](#)

"Melihat situasi pandemi Covid-19 sekarang ini, maka produk asuransi kesehatan pada 2022 masih tetap menjadi pilihan utama masyarakat," ujar Richard Sondakh di Jakarta, Rabu (8/12).

Hal itu sejalan dengan hasil survei Manulife Asia Care 2020 yang dirilis awal tahun ini di mana sebanyak 98 persen responden di Indonesia telah mengambil langkah untuk mengelola kesehatan dan keuangan di tengah situasi pandemi. Bahkan, 43 persen responden Indonesia menyatakan telah berinisiatif mencari informasi seputar produk dan layanan asuransi dalam rangka merespons pandemi. Angka ini jauh lebih tinggi dibandingkan angka rata-rata responden dari negara-negara lain yakni 32 persen.

Baca Juga :
[Sentimen Eksternal Dominan](#)

Presiden Direktur dan Chief Executive Officer Manulife Indonesia Ryan Charland menambahkan peningkatan kesadaran masyarakat memproteksi diri di tengah pandemi Covid-19 memberi sinyal positif bagi industri asuransi di Indonesia. Menurut Ryan, di Manulife, tiga produk asuransi kesehatan yang paling banyak diminati masyarakat meliputi MiUltimate HealthCare (MIUHC), Hospital Income (Proteksi Prima Medika Danamon), dan Group Life & Health Product.

POPULER DI EKONOMI

- 01** Korban Omicron Terus Berjatuhan, Kali Ini Rupiah yan...
06-12-2021, 10:06 WIB
- 02** BPKP Diminta Usut Kejanggalan Lelang Proyek
03-12-2021, 09:01 WIB
- 03** RI Siap Berperan Aktif di Dunia Maritim
08-12-2021, 14:47 WIB
- 04** Gawat Makin Banyak Korban Omicron, Wall Street Merosot...
04-12-2021, 06:37 WIB
- 05** Menteri Singapura Kagumi Produk Perhiasan Indonesia
03-12-2021, 01:29 WIB

Judul	Ini pendapat praktisi hukum soal usulan moratorium unitlink
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Renacana Moratorium Unit Link
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/ini-pendapat-praktisi-hukum-soal-usulan-moratorium-unitlink
Tanggal Berita	2021-12-09
Sentimen	Netral

KEUANGAN /

Ini pendapat praktisi hukum soal usulan moratorium unitlink

[X]

Kontan, 09 December 2021 / 12:41 WIB



KONTAN/Candus Agus Watiyo
Watiyo/WATIYO

Reporter: Dikky Setiawan | Editor: Dikky Setiawan

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Usulan Komisi XI DPR-RI terkait moratorium produk unitlink, terus menuai sorotan publik. Tak terkecuali dari kalangan praktisi hukum. Contohnya seperti yang diungkapkan Grace Bintang Hidayanti Sihotang, Managing Partner dari kantor pengacara HSPLaw.

Grace, yang juga pengajar tindak pidana ekonomi di Universitas Terbuka berpendapat, usulan Komisi XI DPR terkait moratorium unitlink sangat tidak dimungkinkan. Alasannya, perjanjian asuransi (dalam produk unitlink) merupakan perjanjian perdata dan bukan dalam ranah hukum publik.

Grace menilai, dalam perjanjian perdata berlaku pacta sunt servanda (perjanjian harus ditepati). Perjanjian berfungsi sebagai Undang-Undang (UU) bagi pihak-pihak yang berjanji. Jadi, kata dia, jika pemerintah, regulator atau pembuat kebijakan melakukan moratorium terhadap hal yang diatur dalam perjanjian keperdataan, secara tidak langsung sudah melanggar ketentuan.

Baca Juga: [DPR beri usulan moratorium produk unitlink, ini kata AAJII](#)

Hal itu, terutama ketentuan nomor 2 dari persyaratan sebuah diskresi, yaitu bertentangan dengan peraturan penundang-undangan. Sebab, ya itu tadi, perjanjian adalah hukum bagi pihak yang berjanji (Pacta Sunt Servanda). Hal ini dinilai akan berpotensi tidak baik terhadap asas kepastian hukum.

Bisa saja, menurut Grace, kelak semua perjanjian jika orang mau membatalkan, akan langsung dimintakan moratoriumnya dan itu akan mengakibatkan kekacauan dalam negara. "Jika satu hal sembarangan dibatalkan moratoriumnya tanpa kehati-hatian dan kecermatan sesuai AUPB, maka bisa muncul ketidakpastian hukum," kata Grace dalam keterangannya kepada Kontan.co.id, Kamis (9/12).

Grace menambahkan, dalam istilah perdata, pembatalan perjanjian merupakan wanprestasi. Jika moratorium unitlink diabaikan oleh pemerintah, berarti pemerintah secara tidak langsung melanggar sebagian kecil masyarakat yang ingin melakukan wanprestasi tanpa alasan yang belum jelas.

Dampak ke iklim usaha

Selain itu, kebijakan moratorium yang sembarangan, akan membuat dunia usaha menjadi tidak kondusif. "Pelaku usaha ragu untuk berusaha, karena bisa sewaktu waktu tanpa alasan yang jelas atau dengan alasan kepentingan wong cilik, kebijakan moratorium dikeluarkan," imbuh Grace.

Bukan cuma itu. Alasan lainnya, sambung Grace, moratorium unitlink berpotensi mengakibatkan terjadinya konflik kepentingan. Mengapa? Jika produk ini dilarang dan dihentikan pemasarannya, lalu bagaimanakah nasib pemegang polis lain yang sebagian besar masih percaya pada produk asuransi tersebut?

Grace mengutip pernyataan OJK bahwa pada tahun 2020, nasabah unitlink telah berkurang sebanyak 35%. Artinya, masih ada sekitar 65% pemegang polis unitlink. "Nah, apakah yang 65% nasabah asuransi ini harus diabaikan dengan adanya kebijakan moratorium?", tanya Grace.

Dalam paparan secara virtual pada Kamis (9/12), Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) juga menanggapi usulan Komisi XI DPR-RI terkait moratorium produk unitlink.

Baca Juga: [Setelah DPR, komunitas korban asuransi unitlink sambangi Bareskrim Polri](#)

Budi Tambubolon, Ketua Dewan Pengurus AAJI menegaskan, pihaknya siap melakukan diskusi dengan industri asuransi maupun OJK untuk mengkaji kembali penjualan produk unitlink.

Budi tidak menampik, masih maraknya keluhan pemegang polis soal pelanggaran etika dan mis-selling dari para agen asuransi. "Kalau memang ada kesalahan dari perusahaan asuransi maka akan diperbaiki oleh perusahaan asuransi. Selama ini perusahaan asuransi jiwa memperhatikan betul ketentuan-ketentuan yang ada terkait produk unitlink," kata Budi.

Budi mencontohkan, salah satu ketentuan yang diperhatikan oleh perusahaan asuransi dalam memasarkan produk unitlink adalah lisensi keagenan dan proses penjualan dari produk unitlink. Dia bilang, para agen asuransi telah berupaya dengan baik untuk menjelaskan karakteristik produk dan risiko-risiko yang bisa dialami oleh nasabah.

Menurut Budi, untuk memasarkan produk unit-link, agen harus memiliki sertifikasi level tertinggi yang dikeluarkan oleh AAJI. "Jadi, kami percaya bahwa pada saat proses penjualan, agen asuransi jiwa sudah memberikan penjelasan mereka yang terbaik kepada nasabah terkait karakteristik produk unitlink," katanya.

Judul	Asuransi Jiwa Diprediksi Kembali Tumbuh
Nama Media	Radar Bogor
Newstrend	Pertumbuhan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-12-10
Sentimen	Netral

Asuransi Jiwa Diprediksi Kembali Tumbuh

JAKARTA-Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat premi asuransi jiwa di Indonesia hingga Oktober 2021 meningkat 7,85 persen dibandingkan periode sama tahun sebelumnya (year on year). Pertumbuhan positif ini diperkirakan akan terus terjadi hingga tahun depan.

Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) OJK Riswinandi mengatakan bahwa peningkatan premi tersebut terjadi karena meningkatnya awareness masyarakat akan pentingnya perlindungan jiwa di tengah berbagai ketidakpastian akibat pandemi Covid-19 sejak 2020.

Riswandi menambahkan, industri asuransi jiwa mampu menyediakan produk asuransi kesehatan secara lengkap yakni pemberian manfaat dan penggantian biaya tenaga medis, serta manfaat pembayaran tunai selama nasabah menjalani perawatan di rumah sakit. "Sampai dengan Oktober 2021, total pendapatan premi asuransi jiwa mencapai Rp 150,53 triliun," katanya dalam keterangan

tertulis.

Ketua Bidang Aktuaria, Produk & Risk Management Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Fauzi Arfan setelah pandemi melanda, pihaknya melihat pergerakan perekonomian di depan akan semakin kondusif. "Kami memperkirakan permintaan asuransi akan mendapat manfaat dari momentum pertumbuhan di masa depan, akan tetapi inflasi global, dan munculnya varian-varian baru Covid-19 tetap menjadi perhatian. Estimasinya (premi) tumbuh double digit tahun depan," sebutnya.

Berdasar hasil survei Manulife Asia Care 2020 di Indonesia pada awal tahun ini, sebanyak 98 persen responden menyatakan telah mengambil langkah untuk mengelola kesehatan dan keuangan di tengah situasi pandemi. Bahkan, 43 persen menyatakan telah berinisiatif mencari informasi seputar produk dan layanan asuransi dalam rangka merespons pandemi. Angka ini jauh lebih tinggi dibandingkan angka rata-rata respond-

en dunia yang 32 persen.

Presiden Direktur & Chief Executive Officer Manulife Indonesia Ryan Charland menilai tingginya permintaan masyarakat terhadap produk asuransi kesehatan saat ini dipengaruhi oleh faktor pandemi Covid-19 yang masih terjadi, dan penetrasi asuransi yang kian membaik. "Itu juga berkat gencarnya sosialisasi dari OJK," ungkapnya.

Menurut dia, situasi pandemi telah membuat masyarakat kian peduli terhadap kesehatan. Hingga kuartal ketiga 2021 pertumbuhan premi yang berasal dari seluruh kanal distribusi Manulife sebesar 19 persen dibanding periode sama 2020. (jp)



BERTUMBUH: Nasabah berjalan keluar dari Customer Contact Centre Manulife, di Jalan Jenderal Sudirman, Jakarta Pusat, Rabu (8/12). Asuransi jiwa diprediksi tumbuh tahun depan.

Judul	Moratorium Unitlink Langgar Ketentuan
Nama Media	Media Indonesia
Newstrend	Renacana Moratorium Unit Link
Halaman/URL	11
Tanggal Berita	2021-12-10
Sentimen	Netral

Moratorium Unitlink Langgar Ketentuan

KALANGAN praktisi hukum menilai usulan moratorium produk *unitlink* asuransi yang diajukan Komisi XI DPR sangat tak mungkin dilakukan. Alasannya, perjanjian asuransi dalam produk *unitlink* merupakan perjanjian perdata, bukan dalam ranah hukum publik.

"Jadi, jika pemerintah, regulator, atau pembuat kebijakan melakukan moratorium terhadap hal yang diatur dalam perjanjian keperdataan, secara tidak langsung itu sudah melanggar ketentuan," terang Grace Bintang Hidayanti Sihotang, Managing Partner dari kantor pengacara HSPLaw, kemarin.

Usulan moratorium dilayangkan anggota Komisi XI

DPR Vera Febyanthi dalam Rapat Dengar Pendapat bersama Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Komunitas Korban Asuransi AIA, AXA Mandiri, dan Prudential, di Jakarta, Senin (6/12). Ia mengusulkan kepada pemerintah agar moratorium layanan produk asuransi *unit link* karena layanan tersebut dinilai sudah meresahkan anggota masyarakat.

"Sebelum ada korban-korban lain berjatuh. Keputusan (moratorium) ini di tangan kita," kata Vera.

Saat menanggapi hal itu, Grace yang pernah menjadi kuasa hukum para nasabah asuransi *unitlink* mengaku dapat memahami kekecewaan

para nasabah yang tak dapat mencairkan investasinya saat jatuh tempo. Namun, moratorium yang diusulkan DPR juga bukan jawaban dari persoalan para nasabah tersebut.

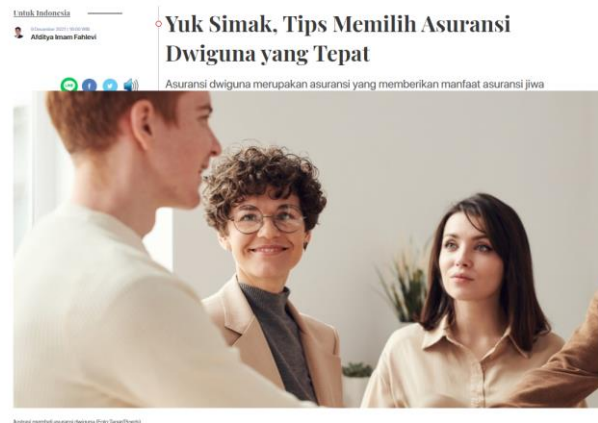
Ia menerangkan, dalam perjanjian perdata berlaku *pacta sunt servanda* (perjanjian harus ditepati). Perjanjian itu berfungsi sebagai undang-undang bagi pihak-pihak yang berjanji.

"Jadi, jika satu hal sembarangan dibuatkan moratoriumnya tanpa kehati-hatian dan kecermatan sesuai AUPB (asas-asas umum pemerintahan yang baik), hasilnya ialah tidak adanya kepastian hukum," tegas Grace.

Selain itu, kebijakan moratorium yang sembarangan akan membuat dunia usaha menjadi tidak kondusif. "Pelaku usaha ragu untuk berusaha. Karena bisa sewaktu-waktu tanpa alasan yang jelas atau dengan alasan kepentingan wong cilik, kebijakan moratorium dikeluarkan," imbuh Grace.

Bukan cuma itu, moratorium *unitlink* juga berpotensi mengakibatkan terjadinya konflik kepentingan. "Mengapa? Jika produk ini dilarang dan dihentikan pemasarannya, lalu bagaimana nasib pemegang polis lain yang sebagian besar masih percaya pada produk asuransi tersebut?" ujarnya. (Ant/RO/E-2)

Judul	Yuk Simak, Tips Memilih Asuransi Dwiguna yang Tepat
Nama Media	Tagar.id
Newstrend	Produk Asuransi
Halaman/URL	https://www.tagar.id/yuk-simak-tips-memilih-asuransi-dwiguna-yang-tepat
Tanggal Berita	2021-12-09
Sentimen	Netral



Jakarta - Asuransi dwiguna merupakan asuransi yang memberikan manfaat asuransi jiwa dengan tambahan manfaat tabungan. Dimana polis akan memberikan dua manfaat, yaitu uang pertanggungan dan dana tabungan.

Asuransi dwiguna berguna untuk membantu nasabah agar menabung secara disiplin tetapi juga mendapatkan manfaat asuransi jika terjadi risiko tertentu. Apabila nasabah tidak membayar premi di tengah jalan, maka manfaat asuransi akan diberhentikan sehingga nasabah menjadi rugi.

Hal itu dapat memotivasi nasabah untuk terus membayar asuransi. Dalam memilih asuransi dwiguna terbaik juga tidak bisa asal-asalan. Harus memperhatikan pada kondisi keuangan dan kebutuhan Anda. Jadi, perhatikan poin-poin berikut sebelum membeli asuransi dwiguna:

1. Kebutuhan dan kondisi keuangan

Polis asuransi jiwa dwiguna adalah alat pengelola keuangan, oleh sebab itu harus disesuaikan dengan kondisi keuangan masing-masing. Apabila memiliki Anda gaji rutin, pilih asuransi dwiguna dengan pembayaran bulanan. Namun, jika penghasilan Anda tidak tetap, ada juga asuransi dwiguna yang menawarkan pembayaran premi tunggal di awal pembelian polis.

2. Tingkat bunga premi

Penting untuk mengetahui terlebih dahulu bunga yang ditawarkan dari manfaat tabungan. Meski keuntungannya lebih rendah dari unit link, tapi pastikan bunga tabungan lebih tinggi dari tingkat inflasi hingga waktu pencairan tabungan. Selain itu, jangan lupa masukkan bonus loyalitas ke dalam perhitungan.

3. Perhatikan opsi fleksibel untuk pembayaran premi

Jika nasabah adalah karyawan dengan penghasilan tetap, memang lebih cocok dengan pembayaran premi rutin. Namun jika tidak berpenghasilan tetap, carilah polis dwiguna yang menawarkan fleksibilitas pembayaran premi.

4. Pilih polis yang mudah dipahami

Biasanya perusahaan asuransi memberikan gambaran polis dalam situs resminya. Pilihlah produk asuransi dwiguna yang mudah dipahami agar bisa merencanakan tujuan finansial yang lebih efektif dan efisien.

5. Bonus yang ditawarkan

Setiap produk endowment menawarkan bonus yang berbeda-beda. Manfaat ini bisa Anda tambahkan ke dalam rencana keuangan di masa depan.

6. Reputasi dan kesehatan perusahaan asuransi

Asuransi dwiguna bisa dibilang merupakan komitmen jangka panjang. Jadi, penting untuk memastikan perusahaan asuransi tempat Anda menaruh uang sehat dan memiliki reputasi baik.

Untuk mendapatkan informasi tentang kesehatan perusahaan, cek laporan keuangannya dan pastikan Risk Based Capital (RBC) nya di atas ketentuan pemerintah, yaitu 120 persen. RBC sendiri adalah indikator yang menunjukkan kesanggupan perusahaan dalam membayarkan klaim jangka panjangnya.

Anda bisa mendapatkan informasi ini pada kolom Rasio Pencapaian Solvabilitas pada laporan keuangan tahunan.

Sementara untuk mendapatkan informasi tentang reputasi perusahaan asuransi, gunakan mesin pencari Google dan pilih kolom "Berita". Kemudian, riset berita terkait perusahaan asuransi yang akan pilih dalam kurun waktu tiga tahun terakhir, apakah pernah tersandung kasus atau tidak.

Nah, itu dia tips dalam memilih asuransi dwiguna yang tepat. Hal ini bisa kamu terapkan agar terhindar dari asuransi bodong. Sebab sebelum memilih asuransi, pembeli disarankan untuk mempelajari dan mengetahui mengenai jenis polis yang akan diambil, jangan malah menipu di saat polis akan digunakan. []

Rekomendasi:

Mau Mining Bitcoin Pakai Laptop? Begini Caranya
Dipublikasikan 12/12/2021

4 Gim Online yang Bisa Menghasilkan Bitcoin
Dipublikasikan 12/12/2021

Mengenal Aset Kripto Cardano yang Disebut Paling Modern
Dipublikasikan 12/12/2021

Investasi Saham Atau Trading? Inilah Perbedaannnya
Dipublikasikan 12/12/2021

Asuransi Kesehatan Keluarga yang Cocok untuk Pasangan Baru
Dipublikasikan 12/12/2021

Ronda, Harga Emas Hari Ini Alami Penurunan hingga Rp 3.000
Dipublikasikan 12/12/2021

Dirut Pertamina, The World's Most Powerful Women 2021 Versi Forbes
Dipublikasikan 12/12/2021

Update Harga Kripto Hari Ini dalam Rupiah
Dipublikasikan 12/12/2021

Ini 4 Tips Memilih Aset Kripto yang Baik untuk Investasi
Dipublikasikan 12/12/2021

Ini Dia Jenis-jenis Asuransi Dwiguna
Dipublikasikan 12/12/2021



Guntur Romli: Perjalanan Muhammad Syarif Anggota FPI Jadi Teroris
Dipublikasikan 12/12/2021



Gebakan Pertama Menteri Sosial Tri Rismaharini
Dipublikasikan 12/12/2021

4 Cara Membangun Brand Equity dalam Bisnis
Dipublikasikan 12/12/2021

8 Tips Menabung yang Benar Agar Target Tercapai
Dipublikasikan 12/12/2021

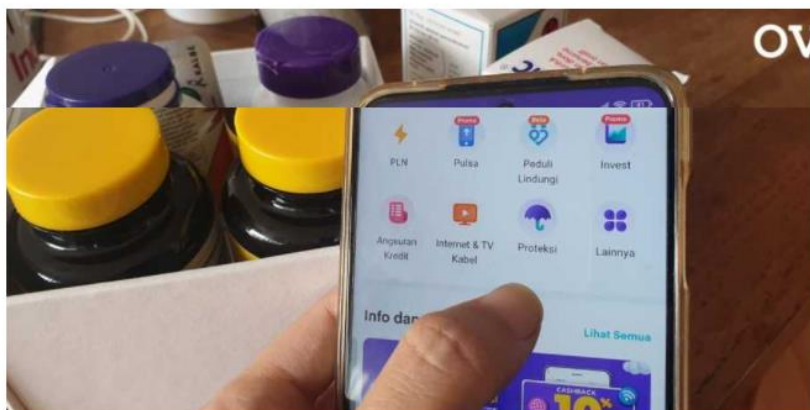
Judul	OVO Luncurkan Asuransi Penyakit Menular dan Kecelakaan
Nama Media	Beritasatu.com
Newstrend	Peluncuran Produk Asuransi
Halaman/URL	https://www.beritasatu.com/ekonomi/865079/ovo-luncurkan-asuransi-penyakit-menular-dan-kecelakaan
Tanggal Berita	2021-12-09
Sentimen	Netral

Home > Ekonomi

OVO Luncurkan Asuransi Penyakit Menular dan Kecelakaan

Kamis, 9 Desember 2021 | 20:30 WIB

Oleh : Herman / FMB



Ilustrasi layanan OVO Proteksi (Foto: Ist)

Jakarta, Beritasatu.com - OVO memperkenalkan PRUTect Care Infectious Diseases dan PRUTect Care Accident, produk asuransi jiwa kumpulan syariah berbasis digital yang disediakan oleh Prudential Indonesia melalui pialang asuransi berlisensi penuh, PT Salvus Inti.

Head of Corporate Communications OVO Harumi Supit menyampaikan, dengan membayar kontribusi mulai dari Rp 10.000 per enam bulan untuk PRUTect Care Infectious Diseases dan Rp 18.000 per enam bulan untuk PRUTect Care Accident melalui OVO Cash, masyarakat bisa lebih tenang karena sudah terlindungi dengan ancaman tak terduga dari risiko penyakit menular dan kecelakaan

"Kami ingin masyarakat turut peduli akan pentingnya perlindungan penyakit menular dan kecelakaan dengan memberikan kemudahan, yang didukung oleh infrastruktur digital terintegrasi yang memungkinkan semua proses dilakukan secara digital," kata Harumi dalam keterangan resminya, Kamis (9/12/2021).

BACA JUGA

Dorong Transaksi Digital, OVO Terus Perluas Layanan Keuangan

Jika mengacu pada studi perilaku masyarakat terhadap perlindungan asuransi yang dilakukan OVO tahun 2020, minat beli terhadap asuransi masih sangat rendah dan sebanyak 44% responden belum memahami kebutuhan asuransi dan beranggapan produk asuransi tidak terjangkau.

Dengan hadirnya produk PRUTect Care Infectious Diseases & PRUTect Care Accident di OVO Proteksi, lanjut Harumi, inovasi ini menjadi bagian komitmen OVO sebagai akselerator transformasi digital khususnya layanan keuangan, sehingga mempercepat terciptanya masyarakat non-tunai di Indonesia.

Judul	Berita Foto - Perubahan Kelas BPJS Kesehatan
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	BPJS Kesehatan
Halaman/URL	20
Tanggal Berita	2021-12-09
Sentimen	Netral

