

FM-CC-AAJI-006-00

**AAJI Dukung Digitalisasi
Asuransi, Tingkatkan Perlindungan dan
Kualitas Pengalaman Konsumen**



DAFTAR DAN MENJAJAG KLAS PRAGNIA
Murangkan hingga total
200 JUTA!

yang harus berakhlak, kata Rudi ***

Judul	Allianz Indonesia Gelar Media Workshop “Life and Health Insurance 101”
Nama Media	Marketing.co.id
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://marketing.co.id/allianz-indonesia-gelar-media-workshop-life-and-health-insurance-101/
Tanggal Berita	2021-11-9
Sentimen	Netral

FINANCIAL SERVICES

Allianz Indonesia Gelar Media Workshop “Life and Health Insurance 101”

By Fisamawati

Posted on 9 November 2021



Marketing.co.id – Berita Financial | Allianz Life Indonesia melakukan berbagai upaya untuk mengedukasi masyarakat akan literasi seputar asuransi, aalah satunya dengan menghadirkan Media Workshop: Life and Health Insurance 101 yang diselenggarakan secara virtual. Terlebih, diperlukan kecermatan dan pemahaman masyarakat untuk memilih produk asuransi yang tepat agar kebutuhan perlindungan terpenuhi dan pengelolaan keuangan dapat lebih optimal.

Acara yang bertajuk “Apa Saja yang Perlu Diketahui agar Melek Asuransi” ini memaparkan informasi terkait hal-hal mendasar yang perlu dipahami seputar asuransi jiwa dan asuransi kesehatan untuk memberi pemahaman yang lebih dalam terkait apa yang harus diketahui oleh masyarakat sebelum dan sesudah memutuskan untuk membeli asuransi.



Karin Zulkarnaen, Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia mengatakan, bahwa kegiatan ini merupakan bentuk wujud nyata Allianz dalam memperluas jangkauan edukasi mengenai produk dan layanan asuransi kepada masyarakat Indonesia secara lebih luas lagi.

“Melalui berbagai kegiatan, kami berkomitmen untuk terus mengedukasi nasabah dan masyarakat akan pemahaman terkait asuransi maupun literasi keuangan secara lebih luas. Dengan melibatkan rekan media yang memiliki peranan penting dalam proses informasi dan sosialisasi, kami berharap upaya bersama ini dapat mewujudkan kesadaran berasuransi yang semakin meningkat di Indonesia,” ujar Karin.

Dia menambahkan, asuransi memiliki segudang manfaat untuk memastikan keamanan finansial diri dan keluarga saat terjadi sesuatu yang tidak diinginkan. Saat ini berbagai produk asuransi telah tersedia untuk memberikan proteksi bagi para nasabahnya. Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) penetrasi industri asuransi nasional terus meningkat selama pandemi. Hingga Juli 2021, tingkat penetrasi asuransi mencapai 3,11%. Angka ini meningkat dibandingkan akhir tahun 2020 yang mencapai 2,92%.

Berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), pada kuartal I 2021 jumlah polis asuransi jiwa juga turut meningkat sebesar 1,8% atau sebanyak 17,78 juta year on year (yoy). Sedangkan, polis perorangan tumbuh 2,7 % yoy menjadi 17,24 juta. Hal ini menunjukkan terdapat kenaikan kesadaran masyarakat untuk memiliki asuransi. Meningkatnya kesadaran akan perlindungan asuransi perlu diikuti dengan pemahaman yang baik akan produk asuransi yang dimiliki tiap masing-masing nasabah maupun calon nasabah demi menjamin pengalaman berasuransi yang optimal.

Adapun materi dalam workshop ini disampaikan oleh Aditya Sumirat, Agency Program Head Allianz Life Indonesia dan Sukarno, Head of Health Product Marketing and Service Development Allianz Life Indonesia yang memaparkan secara detil dan mendalam seputar dasar-dasar asuransi jiwa dan kesehatan.

Terkait dengan asuransi jiwa, kegiatan ini membahas macam-macam pembagian asuransi jiwa, pihak-pihak yang tercantum dalam polis asuransi, urutan penting dalam proses pembelian asuransi sampai hal penting yang perlu diperiksa saat membaca polis asuransi. Dasar-dasar edukasi terkait asuransi kesehatan yang turut disampaikan termasuk jenis dan fungsi dari asuransi kesehatan, waktu terbaik untuk memiliki asuransi kesehatan, serta perlindungan atas risiko Covid-19 dalam asuransi kesehatan.

Melalui program ini Allianz berharap dapat selalu berkomitmen sebagai pionir dalam memberikan edukasi untuk meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat tentang pentingnya memilih dan memiliki produk asuransi sebagai perlindungan jiwa dan kesehatan di masa yang akan datang.

Judul	Kesadaran Masyarakat akan Asuransi Meningkat, Allianz Indonesia Aktif Berikan Edukasi
Nama Media	Hai.grid.id
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://hai.grid.id/read/072983799/kesadaran-masyarakat-akan-asuransi-meningkat-allianz-indonesia-aktif-berikan-edukasi?page=all
Tanggal Berita	2021-11-9
Sentimen	Netral

HOME / EVENT

Kesadaran Masyarakat akan Asuransi Meningkat, Allianz Indonesia Aktif Berikan Edukasi

Harif Pindur Setiawan - Selasa, 9 November 2021 | 09:05 WIB



Media Workshop dengan tema Life & Health Insurance 101 yang digelar oleh Allianz Life Indonesia (ALI) untuk memberikan pemahaman masyarakat terkait dasar-dasar asuransi jiwa dan kesehatan.

Asuransi Mobil Dijamin Terhemat

All Mobil Mulai Rp 3.050.000/tahun
Rp 1.982.500/tahun

Cuma di **lifepal** **CEK SEKARANG**

Asuransi Mobil Dijamin Terhemat

All Mobil Mulai Rp 3.050.000/tahun
Rp 1.982.500/tahun

Cuma di **lifepal** **CEK SEKARANG**

Asuransi Mobil Dijamin Terhemat

All Mobil Mulai Rp 3.050.000/tahun
Rp 1.982.500/tahun

Cuma di **lifepal** **CEK SEKARANG**

HAI Online.com - Selain tubuhan, asuransi adalah hal yang mesti kita siapkan demi masa depan finansial kita.

Asuransi sendiri punya segudang manfaat untuk memastikan keamanan finansial diri dan keluarga saat terjadi sesuatu yang nggak diinginkan, yang satu ini udah tersedia dalam berbagai macam produk untuk memberikan proteksi bagi para nasabahnya.

Menariknya, berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penetrasi industri asuransi nasional terus meningkat selama pandemi. Hingga Juli 2021, tingkat penetrasi asuransi mencapai 3,11%.

Angka ini mengalami peningkatan jika dibandingkan dengan akhir tahun 2020 yang mencapai 2,92%.

Sementara berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), pada kuartal I 2021 jumlah polis asuransi jiwa juga turut meningkat sebesar 1,8% atau sebanyak 17,78 juta year on year (yoy).

Baca Juga: Allianz Indonesia Ajak Kaum Muda Melek Literasi Keuangan di Peringatan BIK 2021

Sedangkan, polis perorangan tumbuh 2,7% menjadi 1,24 juta. Hal ini menunjukkan terdapat kebutuhan kesadaran masyarakat untuk memiliki asuransi.

Nah meningkatnya kesadaran akan perlindungan asuransi ini perlu diikuti dengan pemahaman yang baik akan produk asuransi yang dimiliki, termasuk buat anak muda.

Hai tersebut dipaparkan Allianz Life Indonesia saat menggelar kegiatan edukasi seputar asuransi lewat Media Workshop: Life and Health Insurance 101 yang digelar secara virtual pada hari Senin (8/11/2021).

Asuransi Mobil Dijamin Terhemat

All Mobil Mulai Rp 3.050.000/tahun
Rp 1.982.500/tahun

Cuma di **lifepal** **CEK SEKARANG**

Dalam acara bertajuk 'Apa Saja yang Perlu Diketahui agar Melek Asuransi' ini, Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia Karin Zulmanan mengatakan bahwa kegiatan ini merupakan bentuk wujud nyata Allianz dalam memperluas jangkauan edukasi mengenai produk dan layanan asuransi kepada masyarakat Indonesia secara lebih luas lagi.

"Melalui berbagai kegiatan, kami berkomitmen untuk terus mengedukasi nasabah dan masyarakat akan pemahaman terkait asuransi maupun literasi keuangan secara lebih luas," jelas Karin.

Baca Juga: Mau Buka Usaha Pascapandemi? BukuWarung Siap Bantu Rapihan Uang Bisnis UMKM Jadi Gakak Berantakan dan Makin Siap Digital

Narasumber utama acara ini, Aditya Sumirat selaku Agency Program Head Allianz Life Indonesia dan Sukarno, Head of Health Product Marketing and Service Development Allianz Life Indonesia pun memberikan pemaparan secara detail dan mendalam seputar dasar-dasar asuransi jiwa dan kesehatan.

Terkait dengan asuransi jiwa, kegiatan ini membahas macam-macam pembagian asuransi jiwa, pihak-pihak yang terancam dalam polis asuransi, urutan penting dalam proses pembelian asuransi sampai hal penting yang perlu diperiksa saat membaca polis asuransi.

Dasar-dasar edukasi terkait asuransi kesehatan yang turut disampaikan termasuk jenis dan fungsi dari asuransi kesehatan, waktu terbaik untuk memiliki asuransi kesehatan, serta perlindungan atas risiko Covid-19 dalam asuransi kesehatan.

Berbagai manfaat dari berasuransi memerlukan kecermatan dan pemahaman dari calon nasabah maupun nasabah untuk dapat memberikan perlindungan maksimal sesuai dengan kebutuhan.

Melalui program ini Allianz berharap dapat selalu berkontribusi sebagai pionir dalam memberikan edukasi untuk meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat tentang pentingnya memilih dan memiliki produk asuransi sebagai perlindungan jiwa dan kesehatan di masa yang akan datang. (*)

Judul	Allianz Indonesia Ajak Masyarakat untuk Lebih Melek Asuransi
Nama Media	Theiconomics.com
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://www.theiconomics.com/brand-equity/allianz-indonesia-ajak-masyarakat-untuk-lebih-melek-asuransi/
Tanggal Berita	2021-11-9
Sentimen	Netral

Allianz Indonesia Ajak Masyarakat untuk Lebih Melek Asuransi

(oleh **Pelvis Dada** November 9, 2021)

- DBS Teguhkan Komitmennya dengan Bergabung ke Net-Zero Banking Alliance
- Sambut Hari Wajay Mustolod, BCA Hadirkan Wajay Youth Festival 2021
- WISA Peroleh Sertifikat ISO Internasional BIM Level Tertinggi dari British Standards Institution



Salah satu momen saat diskusi antara tim Allianz Life dan Health Insurance 101 yang diselenggarakan secara daring.



Iconomics - Asuransi memiliki segudang manfaat untuk memastikan keamanan finansial diri dan keluarga saat terjadi sesuatu yang tidak diinginkan. Saat ini berbagai produk asuransi telah tersedia untuk memberikan proteksi bagi para nasabahnya.

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) penetrasi industri asuransi nasional terus meningkat selama pandemi. Hingga Juli 2021, tingkat penetrasi asuransi mencapai 3,11%. Angka ini meningkat dibandingkan akhir tahun 2020 yang mencapai 2,92%.



Data Asuransi Asuransi Jiwa Indonesia (AJJI), pada kuartal I 2021 jumlah polis asuransi jiwa juga terus meningkat sebesar 1,8% atau sebanyak 17,78 juta year on year (yoy). Sedangkan, polis perorangan tumbuh 2,7 % yoy menjadi 17,24 juta.

Hal ini menunjukkan terdapat kesadaran masyarakat untuk memiliki asuransi. Meningkatnya kesadaran akan perlindungan asuransi perlu diikuti dengan pemahaman yang baik akan produk asuransi yang dimiliki tiap masing-masing nasabah maupun calon nasabah demi menjamin pengalaman berasuransi yang optimal.

Allianz Life Indonesia memenzami kondisi tersebut dengan melakukan berbagai upaya untuk mengedukasi masyarakat akan literasi seputar asuransi. Kali ini Allianz Life Indonesia menghadirkan Media Workshop: Life and Health Insurance 101 yang diselenggarakan, Senin (8/11).

Acara yang bertajuk "Apa Saja yang Perlu Diketahui agar Melek Asuransi" ini menyampaikan informasi terkait hal-hal mendasar yang perlu dipahami seputar asuransi jiwa dan asuransi kesehatan untuk memberi pemahaman yang lebih dalam terkait apa yang harus diketahui oleh masyarakat sebelum dan sesudah memutuskan untuk membeli asuransi.

Karin Zulkarnain, selaku Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia mengatakan bahwa kegiatan ini merupakan bentuk wujud nyata Allianz dalam memperluas jangkauan edukasi mengenai produk dan layanan asuransi kepada masyarakat Indonesia secara lebih luas lagi.

"Melalui berbagai kegiatan, kami berkomitmen untuk terus mendukung nasabah dan masyarakat akan pemahaman terkait asuransi maupun literasi keuangan secara lebih luas. Dengan melibatkan rekan media yang memiliki peranan penting dalam proses informasi dan sosialisasi, kami berharap upaya bersama ini dapat mewujudkan kesadaran berasuransi yang semakin meningkat di Indonesia," ujar Karin.

Materi dalam workshop ini disampaikan oleh Aditya Sumirat, Agency Program Head Allianz Life Indonesia dan Sukarno, Head of Health Product Marketing and Service Development Allianz Life Indonesia yang memaparkan secara detail dan mendalam seputar dasar-dasar asuransi jiwa dan kesehatan.

Terkait dengan asuransi jiwa, kegiatan ini membahas macam-macam pembagian asuransi jiwa, pihak-pihak yang tercantum dalam polis asuransi, urutan penting dalam proses pembelian asuransi sampai hal penting yang perlu diperhatikan saat membeli polis asuransi. Diharapkan edukasi terkait asuransi kesehatan yang turut disampaikan termasuk jenis dan fungsi dari asuransi kesehatan, waktu terbaik untuk memiliki asuransi kesehatan, serta perlindungan atas risiko Covid-19 dalam asuransi kesehatan.

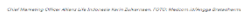


Berbagai manfaat dari berasuransi memerlukan kecermatan dan pemahaman dari calon nasabah maupun nasabah untuk dapat memberikan perlindungan maksimal sesuai dengan kebutuhan. Melalui program ini Allianz berharap dapat selalu berkomitmen sebagai pionir dalam memberikan edukasi untuk meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat tentang pentingnya memilih dan memiliki produk asuransi sebagai perlindungan jiwa dan kesehatan di masa yang akan datang.

Judul	Mencapai <i>Peace of Mind</i> dari Asuransi
Nama Media	Mediaindonesia.com
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://www.medcom.id/ekonomi/analisis/3NO9D0zk-mencapai-peace-of-mind-dari-asuransi
Tanggal Berita	2021-11-8
Sentimen	Netral

[illegible]

Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia Gertje Tjarkema menambahkan, pemahaman masyarakat tentang produk asuransi harus terus ditingkatkan, ini akan membantu pendiri covid-19 membuat pemahaman masyarakat tentang asuransi meningkat. Ini bisa dilakukan dengan kapabilitas asuransi yang tumbuh 2,7 persen di Januari 2020 berdasarkan Januari 2020.



Berkas ini masih bisa dicari, jika di Duta Persatuan Kartografer Indonesia merupakan salah satu atau dua buku mengenai 32 provinsi yang memiliki perbatasan negara pemerintah. Buku ini disebut masih bergambar bahwa nama provinsi masih lama. Padahal sudah merupakan Indonesia yang sangat penting dalam memproyeksikan nama provinsi.

Feltham

Manusia dalam perjalanan hidupnya, tumbuhnya, tidak selalu terjadi dan menghasilkan (proses) kesenangan dan kebahagiaan. Misalnya proses ini tidak berlangsung di semua dan semua saat. Ada juga yang ditanggulangi dengan adanya kesedihan kesengsaraan. Hidup manusia adalah kehidupan yang senantiasa bergoyang-goyang. Tidak dimungkinkan bergoyang-goyang tanpa mengalami sebuah ketidaklaksanaan atau kegagalan hidup.

Isi surat adalah sebagai berikut:

*Akarasul itu seperti membeli uang besar memakai uang kecil. Jadi tidak harus menunggu uangnya besar baru bisa dipakainya. Atau tidak perlu menunggu proses sampai selesai baru bisa dipakainya. Maksudnya bukan proses selesai, jadi akan selesai proses, tapi akan selesai prosesnya. Artinya akan selesai prosesnya, jadi akan selesai prosesnya.

John, Raymond

Tak dirangsang untuk banyak melakukan yang bertentangan dengan prinsip asuransi, terutama pendirian asuransi kepada dasar, **Unit Informasi**, sehingga perbedaan antara asuransi umum dan asuransi lain, dapat menjelaskan asuransi dan asuransi umum.

"Kalau terjadi novel, tiap maka terlenggung dapat memfaktikan azwani jawa. Kalau terlenggung merenggul duna maka penerima manfaat bisa merendapatkan manfaat. Kalau orang awam terlenggung di fawaz, tapi kalau di awani disuburlogi penerima

Sedangkan asuransi umum, tambahannya, berkaitan dengan proteksi harta benda, asuransi perjalanan, atau asuransi kerugian seperti motor, mobil, atau pabrik yang menjadi objek pertanggungan dari asuransi umum.



Setelah itu, ada yang menanyakan apakah kumpulan dari ada unsur-unsur tersebut. Apakah individu adalah unsur-unsur yang membangun individu tersebut. Sedangkan apakah kumpulan adalah unsur-unsur yang membangun dari dan ke seluruhnya, misalnya, kumpulan adalah penyusunan. "Kalau kumpulan penyusunan, maka kumpulan," jawabnya.

Kembali ada juga asuransi yang berdasarkan penghasilan investasi. Adapun produk asuransi *unit link* adalah asuransi yang memiliki fitur fitur investasi. Sedangkan asuransi tradisional adalah produk asuransi yang berfokus pada perlindungan diri dan tidak ada fitur investasi.

Selalu awaslah jika juga berbagi dengan asuransi tempo nilai tunai dan asuransi dengan nilai tunai. Asuransi tempo nilai tunai seperti asuransi yang bertujuan untuk melindungi diri dalam jangka waktu tertentu. Premi yang dibayarkan sebagai biaya proteksi selama jangka waktu tersebut yang sudah ditentukan oleh perusahaan.

“Kedua, dalam 2-3 tahun untuk melindungi diri terjadi risiko, jadi selama itu risiko memang sudah kita bayar, jadi dipakai untuk bayar perlindungan. Seperti kita bayar asuransi lah, kita bayar asuransi di rumah atau di mobil, kita pakai lah bayar apa saja bulan. Kalau kita tidak komplitkan kita tetap bayar asuransi. Biasanya asuransi tanpa nilai tunai itu seperti itu,” ucapnya.

Definisi lain menyatakan bahwa nilai adalah manfaat yang bisa dimanfaatkan. Manfaatnya membuat seseorang untuk lebih yang sebagian prosesnya digunakan untuk memberikan nilai tambah yang bisa diambil manfaat dari hasil investasinya. Contoh populer sekarang ada pada konsep link. Sebagian proses diberikan nilai investasi. Kalau betul yang bisa kita ambil 1 investasi.

Sementara itu, Anda menjelaskan, asuransi kesehatan adalah asuransi yang memberikan perlindungan pada saat tertanggung menderita sakit atau mengalami kecelakaan yang membutuhkan biaya perawatan kesehatan. Biaya perawatan kesehatan ini untuk memenuhi kebutuhan keluarga sumber daya manusia yang sakit.

*Menurut kamus bahasa gres, produksi adalah suatu benda atau sesuatu yang dihasilkan. Demikian manfaatnya yang paling utama adalah manfaat untuk ingap. Lalu ada yang mengatakan sebaliknya manfaat tumbuhan, jadi manfaat bukan untuk orang lain, maka

Apakah kalian pernah melihat di jalan atau perumahan, di ladangnya.

"Jika semua tidak beruntung, pada akhirnya harusnya juga, tidak mungkin di kemudian hari pada, tidak termasuk dalam pengembalian, tidak menjadi masa tunggu, perantara masalahnya dan sebagainya. Harus dilihat pada apa masalahnya pada, karena agar tidak dinilai

Sementara itu, GPK Indonesia Indonesia Jawa Kowongan (JK) serta berupaya meningkatkan akses keagenan masyarakat, melalui pelaksanaan Bulan Bakti Kowongan (BBK) 2021 yang mencakup kegiatan, partisipasi yang tinggi. BBK 2021 yang dilaksanakan pada bulan pertama pada Oktober 2021, berhasil melakukan 2.184 kegiatan di seluruh

Anggota Dewan Komisiner Djik Ridwan Fduwari dan Perwakilan Konsumen Tirta
Segera mengesahkan penghapusan BTK 200 l di tengah thrust pandemi covid-19 mengingat
biaya nyata belum tentu terakumulasi antara lain pada biaya dan pada hidup yang diabaikan

Elon berencana meluncurkan produk yang lebih terjangkau, seperti mobil listrik massal, pada tahun 2024." [Bila Tesla](#).

Tiga berpangdap pabaliknaas SEC diwarapka dapar mnyitigadkan pangderisuan dan

Informasi yang lebih akurat dan *timeliness* informasi, yaitu menyajikan yang memvisualisasikan produk dan layanan keuangan sesuai kebutuhan dan kemampuannya.

sebagai lembaga yang berfokus untuk memajukan program Pendidikan Masyarakat Nasional (PPM) serta pencapaian target inklusi keuangan sebesar 90 persen pada akhir 2024," pungkasnya.

Judul	Ajak Masyarakat Lebih Melek Asuransi, Allianz Indonesia Gelar Media Workshop Life and Health Insurance 101
Nama Media	Majalahjustforkids.com
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://www.majalahjustforkids.com/ajak-masyarakat-lebih-melek-asuransi-allianz-indonesia-gelar-media-workshop-life-and-health-insurance-101/
Tanggal Berita	2021-11-9
Sentimen	Netral

Ajak Masyarakat Lebih Melek Asuransi, Allianz Indonesia Gelar Media Workshop Life and Health Insurance 101



EFA TRAPULINA NOVEMBER 9, 2021 LEAVE A COMMENT MOMS & DADS LIFESTYLE

Homs, fakta bahwa asuransi sangat penting sudah terbukti. Ia memiliki segudang manfaat untuk memastikan keamanan finansial diri dan keluarga saat terjadi sesuatu yang tidak diinginkan, misalnya saja sakit, kecelakaan, meninggal. Saat ini berbagai produk asuransi telah tersedia untuk memberikan proteksi bagi para nasabahnya. Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) penetrasi industri asuransi nasional terus meningkat selama pandemi. Hingga Juli 2021, tingkat penetrasi asuransi mencapai 3,11%. Angka ini meningkat dibandingkan akhir tahun 2020 yang mencapai 2,92%.

Pada kuartal I 2021 berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), pada jumlah polis asuransi jiwa juga turut meningkat sebesar 1,8% atau sebanyak 17,78 juta year on year (yoy). Sedangkan, polis perorangan tumbuh 2,7 % yoy menjadi 17,24 juta. Hal ini menunjukkan terdapat kenaikan kesadaran masyarakat untuk memiliki asuransi. Meningkatnya kesadaran akan perlindungan asuransi perlu diikuti dengan pemahaman yang baik akan produk asuransi yang dimiliki tiap masing-masing nasabah maupun calon nasabah demi menjamin pengalaman berasuransi yang optimal.

Allianz Life Indonesia mencermati kondisi tersebut dengan melakukan berbagai upaya untuk mengedukasi masyarakat akan literasi seputar asuransi. Kali ini Allianz Life Indonesia menghadirkan **Media Workshop: Life and Health Insurance 101** yang diselenggarakan pada hari Senin (8/11). Acara yang bertajuk **"Apa Saja yang Perlu Diketahui agar Melek Asuransi"** ini memaparkan informasi terkait hal-hal mendasar yang perlu dipahami seputar asuransi jiwa dan asuransi kesehatan untuk memberi pemahaman yang lebih dalam terkait apa yang harus diketahui oleh masyarakat sebelum dan sesudah memutuskan untuk membeli asuransi.

Karin Zulkarnaen, selaku Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia mengatakan bahwa kegiatan ini merupakan bentuk wujud nyata Allianz dalam memperluas jangkauan edukasi mengenai produk dan layanan asuransi kepada masyarakat Indonesia secara lebih luas lagi. "Melalui berbagai kegiatan, kami berkomitmen untuk terus mengedukasi nasabah dan masyarakat akan pemahaman terkait asuransi maupun literasi keuangan secara lebih luas. Dengan melibatkan rekan media yang memiliki peranan penting dalam proses informasi dan sosialisasi, kami berharap upaya bersama ini dapat mewujudkan kesadaran berasuransi yang semakin meningkat di Indonesia," ujar Karin.

Materi dalam workshop ini disampaikan oleh **Aditya Sumirat, Agency Program Head Allianz Life Indonesia** dan **Sukarno, Head of Health Product Marketing and Service Development Allianz Life Indonesia** yang memaparkan secara detil dan mendalam seputar dasar-dasar asuransi jiwa dan kesehatan. Terkait dengan asuransi jiwa, kegiatan ini membahas macam-macam pembagian asuransi jiwa, pihak-pihak yang tercantum dalam polis asuransi, urutan penting dalam proses pembelian asuransi sampai hal penting yang perlu diperiksa saat membaca polis asuransi. Dasar-dasar edukasi terkait asuransi kesehatan yang turut disampaikan termasuk jenis dan fungsi dari asuransi kesehatan, waktu terbaik untuk memiliki asuransi kesehatan, serta perlindungan atas risiko Covid-19 dalam asuransi kesehatan.

Berbagai manfaat dari berasuransi memerlukan kecermatan dan pemahaman dari calon nasabah maupun nasabah untuk dapat memberikan perlindungan maksimal sesuai dengan kebutuhan. Melalui program ini Allianz berharap dapat selalu berkomitmen sebagai pionir dalam memberikan edukasi untuk meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat tentang pentingnya memilih dan memiliki produk asuransi sebagai perlindungan jiwa dan kesehatan di masa yang akan datang.

Judul	Menabung Saja Tak Cukup! Ini 5 Produk Asuransi Jiwa dari Allianz Indonesia, Bisa Pilih Sesuai Kebutuhan
Nama Media	Cerdasbelanja.grid.id
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://cerdasbelanja.grid.id/read/522984727/menabung-saja-tak-cukup-ini-5-produk-asuransi-jiwa-dari-allianz-indonesia-bisa-pilih-sesuai-kebutuhan?page=all
Tanggal Berita	2021-11-9
Sentimen	Netral

Judul	Akhirnya, Yield Seluruh Produk Unitlink Positif
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kinerja Positif Unitlink Per Oktober 2021
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-11-10
Sentimen	Netral

Akhirnya, Yield Seluruh Produk Unitlink Positif

Kinerja unitlink tertopang kinerja saham yang positif

Adrianus Octaviano

JAKARTA. Akhirnya kinerja seluruh produk unitlink bisa bersamaan tidak mencatatkan minus. Imbal hasil semua instrumen, baik itu saham, pendapatan tetap, maupun campuran mampu memberikan imbal hasil positif dibandingkan dari awal tahun (*lihat infografik*).

Analisis Senior dan Konsultan PT. Infovesta Kapital Advisor, Praska Putranyo menyebutkan, kenaikan indeks unitlink jenis saham dan campuran ditopang oleh kinerja indeks pasar saham (IHSG) yang di periode tersebut juga memiliki sentimen positif.

"Positifnya kinerja pasar terangkat oleh sentimen arus dana investor asing di pasar saham yang cukup masif sebesar Rp 23,5 triliun. Sementara, di pasar SBN, kepemilikan

an investor asing masih menyusut senilai Rp 12,51 triliun akibat antisipasi menjelang pengumuman kebijakan tapering oleh The Fed di awal November 2021," ujar Praska, kemarin.

Sesuai risiko

Hal yang sama juga dialami

Namun masih ada nasabah yang mencairkan unitlink karena kondisi ekonomi.

oleh BNI Life yang mencatat imbal hasil tertinggi terletak pada unitlink saham. Mengingat bulan Oktober, IHSG juga mengalami kenaikan yang cukup signifikan.

Misalnya produk unitlink saham BNI Life, B-Life Link Dana Aktif memberikan imbal hasil 7,18% mom. "Namun semua unitlink kami sangat kompetitif. Nasabah dapat memilih sesuai *risk appetite* masing-masing," ungkap Direktur Keuangan BNI Life, Eben Eser Nainggolan.

Hanya saja, sampai dengan Oktober 2021 lalu, pendapatan premi unitlink di BNI Life mengalami penurunan 16% jika dibanding periode yang sama tahun lalu menjadi senilai Rp 1,3 miliar.

Begitu juga jumlah pemegang polis aktifnya pun juga mengalami penurunan sekitar 5% menjadi lebih dari 113.000. "Ada beberapa alasan seperti, kebutuhan dana untuk konsumsi atau usaha serta adanya informasi yang kurang bagus perihal unitlink di market," imbuh Eben.

Sementara BRI Life justru mencatat pertumbuhan premi per Oktober sekitar 30% menjadi Rp 1,8 triliun. Jumlah pemegang polis aktif per akhir Oktober 2021 mencapai lebih dari 660.000 pemegang polis, tumbuh lebih dari 30%.

Direktur Utama BRI Life Iwan Pasila menjelaskan, selama ini pihaknya terus mendorong pemegang polis memilih jenis dana yang sesuai dengan preferensi risiko. ■

Unitlink Versus Indeks Investasi Lain, Per 29 Oktober 2021

Jenis Indeks	1 Bulan	year to date
Unitlink Pendapatan Tetap	0,41%	1,13%
Unitlink Saham	3,66%	2,34%
Unitlink Campuran	2,02%	1,42%
Indeks Obligasi Korporasi	0,36%	4,38%
Indeks Obligasi Negara	0,50%	3,82%
Indeks Harga Saham Gabungan	4,84%	10,24%

Sumber: Infovesta

Judul	Antisipasi Kepastian Masa Depan, Manulife Indonesia Luncurkan MiAssurance Protection Plan
Nama Media	Rctiplus.com
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa MiAction Manulife Indonesia
Halaman/URL	https://www.rctiplus.com/news/detail/ekonomi/1698408/antisipasi-kepastian-masa-depan-manulife-indonesia-luncurkan-miassurance-protection-plan
Tanggal Berita	2021-11-9
Sentimen	Netral

Antisipasi Kepastian Masa Depan, Manulife Indonesia Luncurkan MiAssurance Protection Plan

Ekonomi | wartaekonomi | Published at Selasa, 09 November 2021 - 21:20

[f](#) [t](#) [w](#) [v](#) [m](#)



Manulife Indonesia meluncurkan MiAssurance Protection Plan (MiAction). Asuransi dwiguna individu ini dirancang untuk melindungi dan mempersiapkan nasabah Indonesia termasuk bagi generasi muda atau keluarga serta untuk kebutuhan masa depan mereka mengantisipasi ketidakpastian hidup.

Peluncuran MiAction merupakan perencanaan asuransi terbaru dalam rangkaian produk inovatif yang diluncurkan oleh Manulife Indonesia untuk melindungi lebih banyak lagi keluarga Indonesia termasuk milenial.

Masa pandemi membuat kesadaran yang lebih besar tentang pentingnya asuransi. Menurut Otoritas Jasa Keuangan (OJK), industri asuransi jiwa mencatat pendapatan premi sebesar Rp94,01 triliun pada semester pertama tahun 2021, naik 18,4% YoY dari Rp79,4 triliun pada tahun sebelumnya.

Kami memahami bahwa selama situasi yang menantang ini, nasabah ingin dapat lebih mengendalikan kondisi mapan finansialnya. Kami melihat minat yang tinggi terhadap solusi asuransi maupun perencanaan pensiun yang penuh inovasi. Tujuan di balik MiAction adalah untuk memberikan ketenangan pikiran bagi nasabah dalam mengejar tujuan keuangan mereka baik untuk hari ini maupun di masa depan, ujar Ryan Charland, President Director & CEO Manulife Indonesia.

Setahun sejak wabah Covid-19 dimulai, masyarakat Indonesia kini semakin aktif dalam mengelola kesehatan diri dan keuangannya. Mereka juga menjadi lebih tertarik pada perlindungan asuransi dan perencanaan pensiun, karena mereka bersiap menghadapi dampak jangka panjang dari pandemi. Pada Manulife Asia Care Survey yang dirilis awal tahun ini, hampir semua responden (98%) 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, angka ini jauh lebih tinggi dibandingkan angka rata-rata responden dari negara-negara lain (32%).

Banyak keluarga yang kehilangan pendapatan karena pandemi. Tingkat inflasi tahunan rata-ratanya dalam kurun waktu 10 tahun terakhir adalah sebesar 4,23% (data BPS 2020). Inflasi akan menggerus simpanan dana tunai kita di masa depan. MiAction hadir sebagai solusi perlindungan terjangkau mulai dari Rp.500.000 serta dilengkapi dengan manfaat pembayaran tunai tahunan yang dibayarkan setiap tahun selama 15 tahun. Karena itu, perlindungan ini sangat simpel dan mudah dipahami, ujar Kevin Kwon, Director & General Agency Manager Manulife Indonesia.

Premi yang dibayarkan bersifat fleksibel sesuai dengan kebutuhan nasabah, yakni dengan pilihan periode pembayaran premi sekaligus, tiga tahun, atau lima tahun. Dengan demikian, nasabah memiliki keleluasaan untuk memilih dan mengatur keuangannya serta menikmati perlindungan hingga 20 tahun kedepan.

[Artikel Asli](#)

Judul	Ketidakpastian Akibat Pandemi Picu Peningkatan Kesadaran Berasuransi
Nama Media	Sindonews.com
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa MiAction Manulife Indonesia
Halaman/URL	https://ekbis.sindonews.com/read/593609/178/ketidakpastian-akibat-pandemi-picu-peningkatan-kesadaran-berasuransi-1636387866
Tanggal Berita	2021-11-8
Sentimen	Netral

Ketidakpastian Akibat Pandemi Picu Peningkatan Kesadaran Berasuransi

Inda Susanti

Senin, 08 November 2021 - 23:13 WIB



Manulife Indonesia meluncurkan produk asuransi dengan MiAssurance Protection Plan (MiAction). Foto:lat

JAKARTA - Pandemi Covid-19 membuat kesadaran masyarakat akan pentingnya asuransi meningkat signifikan. Momentum ini menjadi peluang bagi industri asuransi untuk menjangkau lebih banyak nasabah.

Mengutip data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), industri asuransi jiwa membukukan pendapatan premi hingga Rp94,01 triliun pada semester I/2021, naik 18,4% dari Rp79,4 triliun pada periode yang sama tahun sebelumnya.

Kenakan tersebut tak lepas dari meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya mengelola kesehatan diri dan keuangannya terutama di masa pandemi yang penuh ketidakpastian. Masyarakat juga menjadi lebih tertarik pada perlindungan asuransi dan perencanaan pensiun sebagai persiapan menghadapi dampak jangka panjang dari pandemi.

Berdasarkan Manulife Asia Care Survey yang dirilis awal tahun ini, hampir semua responden (98%) di Indonesia menyatakan mereka telah mengambil langkah untuk mengelola kesehatan dan keuangan di tengah situasi pandemi.



Baca Juga: 7 Tips Memilih Asuransi Agar Tak Menyesal di Kemudian Hari

Bahkan, 43% 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 (32%).

"Pandemi menjadi tantangan bagi orang Indonesia dan dampaknya signifikan, bahkan ada yang sampai harus menjual aset. Di sisi lain, dampak baiknya bagi industri asuransi adalah makin banyak orang yang membutuhkan asuransi," ujar Director and Chief of Product & Inforce Management Manulife Hans De Waal dalam jumpa pers di Jakarta, Senin (8/11/2021).

Hans lantas memberikan ihwal klaim asuransi yang dibayarkan selama pandemi melanda sejak awal 2020. "Selama tahun 2020 kami membayarkan klaim senilai total Rp5,5 triliun dan tahun ini sampai kuartal II sudah Rp3,9 triliun. Untuk klaim yang berhubungan langsung dengan Covid-19 sampai akhir September sudah dibayarkan senilai Rp600 miliar," urainya.

Seiring meningkatnya kesadaran berasuransi, lanjut Hans, Manulife Indonesia memandang saat ini menjadi waktu yang tepat untuk meluncurkan MiAssurance Protection Plan (MiAction).



Produk asuransi dwiguna individu tersebut dirancang untuk melindungi dan mempersiapkan nasabah Indonesia termasuk generasi muda atau keluarga serta untuk kebutuhan masa depan mereka dalam mengantisipasi ketidakpastian hidup.

"Produk ini memberikan kepastian, preminya pasti dan benefitnya juga pasti. Kenapa dwiguna? karena nasabah mendapat proteksi dan benefit bukan hanya semasa hidupnya tapi juga ketika meninggal nanti akan ada dana untuk keluarga atau ahli warisnya," paparnya.

Menurut dia, sejak MiAction diluncurkan pada 23 Oktober 2021, dalam 11 hari pertama tercatat sudah ada 330 polis dengan total premi di atas Rp10 miliar.

Director & General Agency Manager Manulife Indonesia Kevin Kwon menambahkan, pandemi menyebabkan banyak keluarga kehilangan pendapatan. Mengutip data BPS, tingkat inflasi tahunan rata-rata dalam kurun waktu 10 tahun terakhir adalah sebesar 4,23%.

"Inflasi akan menggerus simpanan dana tunai kita di masa depan. MiAction hadir sebagai solusi perlindungan terjangkau mulai dari Rp500.000 serta dilengkapi dengan manfaat pembayaran tunai tahunan yang dibayarkan setiap tahun selama 15 tahun. Karena itu, perlindungan ini sangat simpel dan mudah dipahami," sebut Kevin.

Baca juga: Percakapan Soal Keuangan dan Bisnis di Twitter Meningkat 133%

Dia menjelaskan, premi yang dibayarkan bersifat fleksibel sesuai dengan kebutuhan nasabah, yakni dengan pilihan periode pembayaran premi sekaligus, tiga tahun, atau lima tahun. Dengan demikian, nasabah memiliki keleluasaan untuk memilih dan mengatur keuangannya serta menikmati perlindungan hingga 20 tahun ke depan.

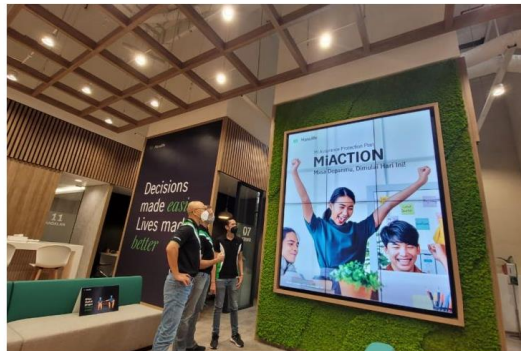
Lebih lanjut, Kevin menyatakan, Indonesia memiliki populasi besar namun penetrasi asuransi masih sangat rendah bahkan ketinggalan dibanding negara-negara ASEAN lainnya.

"Markatnya harus diperbesar karena pasar di Indonesia potensinya luar biasa. Untuk memperbesar pangsa pasar, kami berusaha memperbesar sales force melalui agen-agen. Tahun ini kami punya sekitar 10.000 agen dan akan terus ditingkatkan," ungkapnya.

Judul	Industri asuransi jiwa catatkan kenaikan pendapatan premi 18,4 persen
Nama Media	Jatim.antaranews.com
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa MiAction Manulife Indonesia
Halaman/URL	https://jatim.antaranews.com/berita/544277/industri-asuransi-jiwa-catatkan-kenaikan-pendapatan-premi-184-persen
Tanggal Berita	2021-11-9
Sentimen	Netral

Industri asuransi jiwa catatkan kenaikan pendapatan premi 18,4 persen

© Selasa, 9 November 2021 9:00 WIB



Manulife Indonesia (ANTARA/HO-Manulife Indonesia)

“Dan sejak wabah COVID-19 masyarakat Indonesia semakin aktif dalam mengelola kesehatan diri dan keuangannya.”

Surabaya (ANTARA) - Sejumlah industri asuransi jiwa mencatatkan kenaikan pendapatan premi sebesar 18,4 persen (YoY) pada semester I tahun 2021, yakni dari Rp79,4 triliun menjadi sebesar Rp94,01 triliun, sesuai catatan Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Menanggapi hal itu, President Director & CEO Manulife Indonesia, Ryan Charland memahami terkait kenaikan itu, sebab di masa pandemi nasabah ingin dapat lebih mengendalikan kondisi keamanan finansialnya.

“Kami melihat minat yang tinggi terhadap solusi asuransi maupun perencanaan pensiun yang penuh inovasi. Dan sejak wabah COVID-19 masyarakat Indonesia semakin aktif dalam mengelola kesehatan diri dan keuangannya. Mereka juga menjadi lebih tertarik pada perlindungan asuransi dan perencanaan pensiun, karena mereka bersiap menghadapi dampak jangka panjang dari pandemi,” kata Ryan, dalam siaran persnya di Surabaya, Selasa.

Ia mengatakan, berdasarkan survei Manulife Asia Care Survey awal 2021, hampir semua responden (98 persen) di Indonesia menyatakan 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 (32 persen).

Untuk itu, kata dia, Manulife Indonesia agresif mengembangkan produk asuransi, dan meluncurkan MiAssurance Protection Plan (MiAction) untuk melindungi nasabah Indonesia dari ketidakpastian hidup selama pandemi COVID-19.

“Peluncuran MiAction merupakan perencanaan asuransi terbaru dalam rangkaian produk inovatif yang diluncurkan Manulife Indonesia untuk melindungi lebih banyak lagi keluarga Indonesia termasuk milenial. Masa pandemi membuat kesadaran yang lebih besar tentang pentingnya asuransi,” katanya.

Produk itu, kata dia, premi yang dibayarkan bersifat fleksibel sesuai dengan kebutuhan nasabah, yakni dengan pilihan periode pembayaran premi sekaligus, tiga tahun, atau lima tahun.

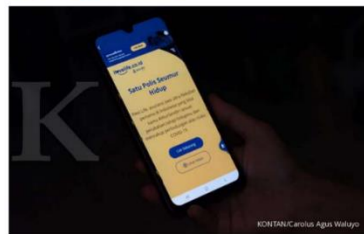
“Dengan demikian, nasabah memiliki keleluasaan untuk memilih dan mengatur keuangannya serta menikmati perlindungan hingga 20 tahun ke depan,” katanya. (*)

Judul	Pariwisata mulai pulih, Astra Life hadirkan perlindungan kesehatan di Traveloka
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Produk Asuransi Kesehatan Astra Life
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/pariwisata-mulai-pulih-astra-life-hadirkan-perlindungan-kesehatan-di-traveloka
Tanggal Berita	2021-11-9
Sentimen	Netral

KEUANGAN /

Pariwisata mulai pulih, Astra Life hadirkan perlindungan kesehatan di Traveloka

Selasa, 09 November 2021 / 13:55 WIB



KONTAN.CO.id - Agus Waluyo



Reporter: Selvi Mayasari | Editor: Herlina Kartika Dewi

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) bekerjasama dengan Traveloka memperkenalkan kembali layanan asuransi kesehatan bagi masyarakat melalui produk AVA Life Protection dan AVA Health Protection yaitu produk perlindungan kesehatan yang menyeluruh agar masyarakat dapat lebih tenang menjalani aktivitasnya.

Seperti diketahui, Penetapan PPKM yang dilakukan pemerintah sejak 3 Juli 2021 terbukti dapat menekan laju penularan Covid-19. Selain itu, program vaksinasi yang gencar dilakukan banyak pihak juga turut berperan mengurangi angka kasus baru penularan virus ini.



Tren ini menjadi momentum positif bagi sektor pariwisata di Indonesia. Sebagian besar tempat wisata kembali dibuka, dengan mengikuti protokol kesehatan yang ketat. Masyarakat kembali beraktivitas dan bepergian, mencoba hidup berdampingan dengan Covid-19 yang belum sepenuhnya hilang.

Untuk meminimalisir risiko saat beraktivitas dan bepergian, masyarakat dianjurkan untuk tetap mematuhi protokol kesehatan dan melengkapi diri dengan layanan proteksi yang dapat menjamin keamanan dan kenyamanan saat beraktivitas maupun berlibur.

Baca Juga: [Aset Investasi industri asuransi jiwa tumbuh 10,6% per September 2021](#)

"Melalui produk AVA Life Protection dan AVA Health Protection yang ditawarkan Astra Life, diharapkan dapat mendampingi masyarakat dalam memulai kembali aktivitasnya sehari-hari maupun saat berlibur dengan tetap tenang dan nyaman, apalagi dengan kemudahan proses pembelian di Traveloka," ujar Windawati Tjahjadi, Presiden Direktur Astra Life dalam siaran pers, Selasa (9/11).

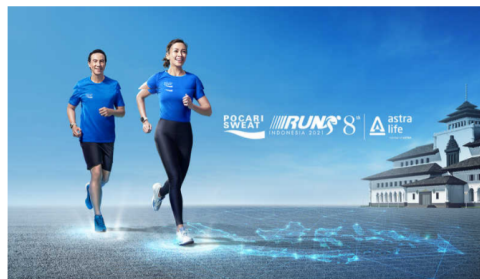
Produk AVA Life Protection dan AVA Health Protection memberikan manfaat santunan rawat inap, santunan rawat inap ICU, santunan aneka perawatan rumah sakit, penggantian biaya setelah rawat inap, santunan penyakit kritis serta manfaat meninggal dunia. Besar manfaat yang dapat diberikan produk ini juga dapat diatur secara fleksibel.

Nasabah juga dapat mengajukan klaim kepada Astra Life walaupun sudah atau sedang mengajukan klaim ke pihak asuransi lainnya. Jumlah santunan tunai harian dapat disesuaikan, mulai dari Rp 100.000-Rp700.000 per hari. Critical Illness Benefit menyediakan opsi besaran manfaat sejumlah 10, 20, 30, 40 atau 50 kali lipat, sedangkan Surgical Benefit menyediakan opsi besaran manfaat sejumlah 5, 10 dan 15 kali lipat, mempermudah nasabah dalam memilih besaran manfaat dalam layanan yang akan mereka terima.

Selain itu, tidak perlu medical check up, nasabah dapat membeli keamanan dan kenyamanan yang ditawarkan produk asuransi ini dengan sangat mudah. Berbagai kemudahan dan fleksibilitas memilih manfaat tersebut dapat didapatkan dengan premi mulai dari Rp 500.000-an per tahun.

"Tak dapat dipungkiri, pandemi membantu masyarakat beradaptasi memanfaatkan ruang digital sebagai alternatif keterbatasan gerak di ruang dunia nyata saat ini. AVA Life Protection dan AVA Health Protection sebagai layanan digital hasil kerjasama Astra Life bersama Traveloka hadir untuk melindungi memberikan ketenangan pikiran dan kenyamanan nasabah dalam beraktivitas," kata Windawati.

Judul	Astra Life Hadirkan Perlindungan Kesehatan di Traveloka
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Produk Asuransi Kesehatan Astra Life
Halaman/URL	https://investor.id/finance/270191/astra-life-hadirkan-perlindungan-kesehatan-di-traveloka
Tanggal Berita	2021-11-9
Sentimen	Netral



Astra Life

PARIWISATA MULAI PULIH

Astra Life Hadirkan Perlindungan Kesehatan di Traveloka

Selasa, 9 November 2021 11:52 WIB
Nida Sahara (nida.sahara@investor.co.id)

JAKARTA, Investor.id - Penerapan PPKM yang dilakukan pemerintah sejak 3 Juli 2021 terbukti dapat menekan laju penularan Covid-19. Melihat tren positif ini, PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) bekerja sama dengan Traveloka memperkenalkan kembali layanan asuransi kesehatan bagi masyarakat melalui produk AVA Life Protection dan AVA Health Protection, yaitu produk perlindungan kesehatan yang menyeluruh agar masyarakat dapat lebih tenang menjalani aktivitasnya.

Selain itu, program vaksinasi yang gencar dilakukan banyak pihak juga turut berperan mengurangi angka kasus baru penularan virus. Tren tersebut menjadi momentum positif bagi sektor pariwisata di Indonesia. Sebagian besar tempat wisata kembali dibuka, dengan mengikuti protokol kesehatan yang ketat. Masyarakat kembali beraktivitas dan bepergian, mencoba hidup berdampingan dengan Covid-19 yang belum sepenuhnya hilang.

Untuk meminimalisir risiko saat beraktivitas dan bepergian, masyarakat dianjurkan untuk tetap mematuhi protokol kesehatan dan melengkapi diri dengan layanan proteksi yang dapat menjamin keamanan dan kenyamanan saat beraktivitas maupun berlibur.

"Melalui produk AVA Life Protection dan AVA Health Protection yang ditawarkan Astra Life, diharapkan dapat mendampingi masyarakat dalam memulai kembali aktivitasnya sehari-hari maupun saat berlibur dengan tetap tenang dan nyaman, apalagi dengan kemudahan proses pembelian di Traveloka," kata Presiden Direktur Astra Life Windawati Tjahjadi, dalam keterangannya, Selasa (9/11).

Produk AVA Life Protection dan AVA Health Protection memberikan manfaat santunan rawat inap, santunan rawat inap ICU, santunan aneka perawatan rumah sakit, penggantian biaya setelah rawat inap, santunan penyakit kritis serta manfaat meninggal dunia. Besar manfaat yang dapat diberikan produk ini juga dapat diatur secara fleksibel.

Nasabah juga dapat mengajukan klaim kepada Astra Life walaupun sudah atau sedang mengajukan klaim ke pihak asuransi lainnya. Jumlah santunan tunai harian dapat disesuaikan, mulai dari Rp 100 ribu hingga Rp 700 ribu per hari.

Critical Illness Benefit menyediakan opsi besaran manfaat sejumlah 10, 20, 30, 40 atau 50 kali lipat, sedangkan *Surgical Benefit* menyediakan opsi besaran manfaat sejumlah 5, 10 dan 15 kali lipat; mempermudah nasabah dalam memilih besaran manfaat dalam layanan yang akan mereka terima. Tidak perlu *medical check-up*, nasabah dapat membeli keamanan dan kenyamanan yang ditawarkan produk asuransi ini dengan sangat mudah. Berbagai kemudahan dan fleksibilitas memilih manfaat tersebut dapat didapatkan dengan premi mulai dari Rp 500 ribuan per tahun.

Tak dapat dipungkiri, pandemi membantu masyarakat beradaptasi memanfaatkan ruang digital sebagai alternatif keterbatasan gerak di ruang dunia nyata saat ini. AVA Life Protection dan AVA Health Protection sebagai layanan digital hasil kerjasama Astra Life bersama Traveloka hadir untuk melindungi memberikan ketenangan pikiran dan kenyamanan nasabah dalam beraktivitas.

Judul	Astra Life Kerjasama dengan Traveloka Untuk Perlindungan Kesehatan Masyarakat Saat Berlibur
Nama Media	Krjogja.com
Newstrend	Produk Asuransi Kesehatan Astra Life
Halaman/URL	https://www.krjogja.com/peristiwa/nasional/astra-life-kerjasama-dengan-traveloka-untuk-perlindungan-kesehatan-masyarakat-saat-berlibur/
Tanggal Berita	2021-11-9
Sentimen	Netral

NASIONAL

Astra Life Kerjasama dengan Traveloka Untuk Perlindungan Kesehatan Masyarakat Saat Berlibur

Editor: Iwan Aditya
9 November 2021 WIB • 1 Menit Waktu Baca



JAKARTA, KRJOGJA.com – PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) bekerja sama dengan Traveloka memperkenalkan kembali layanan asuransi kesehatan bagi masyarakat melalui produk AVA Life Protection dan AVA Health Protection Produk perlindungan kesehatan yang menyeluruh agar masyarakat dapat lebih tenang menjalani aktivitasnya.

Honda BRV E
PRESTIGE AT 2017

Harga jual
Rp 182,000,000

Harga modal
Rp 3,200,000,000

Cara Cerdas Beli Mobil Bekas
Dapatkan Mobil Bekas Bergaransi, Bayar Tunai Atau Kredit DP Rendah.

CARRO Indonesia [Hubungi Kami >](#)

"Melalui produk AVA Life Protection dan AVA Health Protection yang ditawarkan Astra Life, diharapkan dapat mendampingi masyarakat dalam memulai kembali aktivitasnya sehari-sehari maupun saat berlibur dengan tetap tenang dan nyaman, apalagi dengan kemudahan proses pembelian di Traveloka," kata Presiden Direktur Astra Life, Windawati Tjahjadi di Jakarta, Selasa (08/11/2021).

Dikatakan, produk AVA Life Protection dan AVA Health Protection memberikan manfaat santunan rawat inap, santunan rawat inap ICU, santunan aneka perawatan rumah sakit, penggantian biaya setelah rawat inap, santunan penyakit kritis serta manfaat meninggal dunia. Besar manfaat yang dapat diberikan produk ini juga dapat diatur secara fleksibel. Nasabah juga dapat mengajukan klaim kepada Astra Life walaupun sudah atau sedang mengajukan klaim ke pihak asuransi lainnya.

Jumlah santunan tunai harian dapat disesuaikan, mulai dari Rp 100.000 – Rp 700.000 per hari. Critical Illness Benefit menyediakan opsi besaran manfaat sejumlah 10, 20, 30, 40 atau 50 kali lipat, sedangkan Surgical Benefit menyediakan opsi besaran manfaat sejumlah 5, 10 dan 15 kali lipat; mempermudah nasabah dalam memilih besaran manfaat dalam layanan yang akan mereka terima.

Tidak perlu medical check-up; nasabah dapat membeli keamanan dan kenyamanan yang ditawarkan produk asuransi ini dengan sangat mudah. Berbagai kemudahan dan fleksibilitas memilih manfaat tersebut dapat didapatkan dengan premi mulai dari Rp 500 ribuan per tahun.

"Tak dapat dipungkiri, pandemi membantu masyarakat beradaptasi memanfaatkan ruang digital sebagai alternatif keterbatasan gerak di ruang dunia nyata saat ini. AVA Life Protection dan AVA Health Protection sebagai layanan digital hasil kerjasama Astra Life bersama Traveloka hadir untuk melindungi memberikan ketenangan pikiran dan kenyamanan nasabah dalam beraktivitas," tegasnya. (Lmg)

Judul	Astra Life Hadirkan Perlindungan Kesehatan Di Traveloka
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Produk Asuransi Kesehatan Astra Life
Halaman/URL	24
Tanggal Berita	2021-11-10
Sentimen	Netral

Astra Life Hadirkan Perlindungan Kesehatan di Traveloka



Windawati Tjahjadi

JAKARTA – Penerapan PPKM yang dilakukan pemerintah sejak 3 Juli 2021 terbukti dapat menekan laju penularan Covid-19. Melihat tren positif ini, PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) bekerja sama dengan Traveloka memperkenalkan kembali layanan asuransi kesehatan bagi masyarakat melalui produk AVA Life Protection dan AVA Health Protection, yaitu produk perlindungan kesehatan yang menyeluruh agar masyarakat dapat lebih tenang menjalani aktivitasnya.

Selain itu, program vaksinasi yang gencar dilakukan banyak pihak juga turut berperan me-

ngurangi angka kasus baru penularan virus. Tren tersebut menjadi momentum positif bagi sektor pariwisata di Indonesia. Sebagian besar tempat wisata kembali dibuka, dengan mengikuti protokol kesehatan yang ketat. Masyarakat kembali beraktivitas dan bepergian, mencoba hidup berdampingan dengan Covid-19 yang belum sepenuhnya hilang.

Untuk meminimalkan risiko saat beraktivitas dan bepergian, masyarakat dianjurkan untuk tetap mematuhi protokol kesehatan dan melengkapi diri dengan layanan proteksi yang dapat menjamin keamanan dan kenyamanan saat beraktivitas maupun berlibur.

"Melalui produk AVA Life Protection dan AVA Health Protection yang ditawarkan Astra Life, diharapkan dapat mendampingi masyarakat dalam memulai kembali aktivitasnya sehari-sehari maupun saat berlibur dengan tetap tenang dan nyaman, apalagi dengan kemudahan proses pembelian di Traveloka," jelas Presiden Direktur Astra Life Windawati Tjahjadi, dalam keterangannya, Selasa (9/11).

Produk AVA Life Protection dan AVA Health Protection memberikan manfaat santunan rawat inap, santunan rawat inap ICU, santunan aneka perawatan rumah sakit, penggantian biaya setelah rawat inap, santunan penyakit kritis serta manfaat meninggal dunia. Besar manfaat yang dapat diberikan produk ini juga dapat diatur secara fleksibel.

Nasabah juga dapat mengajukan klaim kepada Astra Life walaupun sudah atau sedang mengajukan klaim ke pihak asuransi lainnya. Jumlah santunan tunai harian dapat disesuaikan, mulai dari Rp 100 ribu hingga Rp 700 ribu per hari. *Critical Illness Benefit* menyediakan opsi besaran manfaat sejumlah 10, 20, 30, 40 atau 50 kali lipat, sedangkan *Surgical Benefit* menyediakan opsi besaran manfaat sejumlah 5, 10 dan 15 kali lipat; mempermudah nasabah dalam memilih besaran manfaat dalam layanan yang akan mereka terima. (nid)

Judul	IFG Beli 10 Persen Saham Jasindo di Mandiri InHealth
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Akuisisi Saham Jasindo Oleh IFG
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2021/11/09/124000826/ifg-beli-10-persen-saham-jasindo-di-mandiri-inhealth-
Tanggal Berita	2021-11-9
Sentimen	Netral

[Home](#) / [Money](#) / [Whats New](#)

IFG Beli 10 Persen Saham Jasindo di Mandiri InHealth

Kompas.com - 09/11/2021, 12:40 WIB

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

Komentar

Libet Foto



IFG, holding BUMN asuransi (handout)

Penulis: Yohana Artha Uly / Editor: Erlangga Djamenia

JAKARTA, KOMPAS.com - BUMN Holding Perasuransian dan Penjaminan, Indonesia Financial Group (IFG) membeli 10 persen saham milik PT Asuransi Jasa Indonesia (*Jasindo*) di PT Asuransi Jiwa InHealth Indonesia (*Mandiri InHealth*).

Hal itu ditandai dengan penandatanganan Perjanjian Jual Beli Saham Bersyarat (*Conditional Sales and Purchase Agreement/CSPA*) antara kedua pihak. Langkah ini untuk memperkuat posisi *holding* di pasar asuransi.

Direktur Utama IFG Robertus Bilitea mengatakan, pembelian saham Mandiri InHealth merupakan upaya serius IFG dalam menata fokus bisnis anak perusahaan, khususnya Jasindo, yang semakin memperkuat fokus bisnisnya di sektor asuransi umum.

Baca juga: [Mantan Direktur CIMB Niaga Ditunjuk Jadi Direktur Utama IFG Life](#)

Di sisi lain, hal ini sejalan dengan strategi IFG sebagai *holding* untuk memperkuat dan memperkuat portofolio proteksi di pasar asuransi kesehatan.

"Ini menandai sebuah terobosan dari IFG untuk memperkuat posisi *holding* dalam hal layanan proteksi, khususnya asuransi kesehatan," ujar Robertus dalam keterangannya, Selasa (9/11/2021).

Dia mengatakan, IFG melihat proteksi melalui asuransi kesehatan merupakan hal yang paling relevan dengan situasi saat ini, di mana aspek kesehatan menjadi prioritas utama di tengah masa pandemi.

Dapatkan informasi, inspirasi dan *insight* di email kami.

[Daftarkan email](#)

Pembelian saham Mandiri InHealth ini menjadi langkah awal dan progresif yang IFG lakukan untuk ke depannya bisa membangun kerja sama yang lebih erat.

Kerja sama itu berupa kemitraan strategis, di mana Mandiri InHealth memiliki kompetensi dalam hal jaringan fasilitas kesehatan yang luas hingga kemampuan *third party administrator* (TPA), sedangkan IFG unggul dalam jaringan distribusi, baik untuk korporat maupun ritel.

Baca juga: [Pilih Asuransi Tradisional atau Unilik? Simak Dulu Bedanya](#)

Menurut Robertus, adanya kerja sama dengan Mandiri InHealth maka akan tercipta peluang besar lainnya melalui kolaborasi BUMN yang semakin kokoh, guna melanjutkan pertumbuhan pasar asuransi Indonesia dengan tata kelola perusahaan yang baik dan penuh integritas.

"Prinsip ini selaras dengan peran IFG dalam industri keuangan Indonesia guna menciptakan produk dan jasa layanan yang inovatif, cermat, tepat, dan bermanfaat bagi masyarakat," ucapnya.

Pt Direktur Utama Asuransi Jasindo Linggarsari Suharto menambahkan, langkah penjualan saham Mandiri InHealth yang dimiliki Jasindo, sejalan dengan upaya perseroan Jasindo untuk menaruh fokus lebih besar pada lini bisnis yang dijalankan sebagai perusahaan asuransi umum.

"Secara berkesinambungan kami juga melakukan review portofolio dan inovasi produk serta layanan, termasuk penempatan investasi yang prudent demi memperkuat fundamental Jasindo ke depannya," jelas Linggarsari.



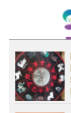
Yakin
Anda
dijamin

Y
deng
kalkula

WWW

TE

1. OUK Co
Financ
Alasan
Dibaca 31
2. Wame
Garudt
Bangki
Dibaca 14
3. Jokowi
Negara
Holid
Dibaca 5
4. Tak Du
Gotoji
Indone
Dibaca 5
5. Tommi
Rest A
Jakarta
Dibaca 12



Judul	IFG Caplok 10 Persen Saham InHealth Jasindo
Nama Media	Rakyat Merdeka
Newstrend	Akuisisi Saham Jasindo Oleh IFG
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-11-10
Sentimen	Netral

Perkuat Bisnis Asuransi Kesehatan IFG Caplok 10 Persen Saham Inhealth Jasindo

BUMN Holding Perasuransian dan Penjaminan, Indonesia Financial Group (IFG) dan PT Asuransi Jasa Indonesia (Jasindo) menyepakati Perjanjian Jual Beli Saham Bersyarat (*Conditional Sales and Purchase Agreement/CSPA*).

IFG melakukan pembelian 10 persen saham PT Asuransi Jiwa InHealth Indonesia (Mandiri InHealth) milik Jasindo. Langkah tersebut diharapkan bisa memperkuat posisi holding di pasar asuransi.

Direktur Utama IFG Robertus Billitea mengatakan, tujuan utama aksi perusahaan tersebut untuk menata fokus bisnis anak perusahaan, yakni Jasindo, yang akan memperkuat fokus bisnisnya di sektor asuransi umum.

"Hal ini sejalan dengan strategi IFG sebagai holding untuk memperluas dan memperkuat portofolio proteksi di pasar asuransi kesehatan," jelas Robertus dalam keterangan resminya, kemarin.

Tak hanya itu, menurutnya, aksi perusahaan ini juga menandai sebuah terobosan dari IFG untuk memperkuat posisi holding dalam hal layanan proteksi. Khususnya asuransi kesehatan.

"Kami melihat proteksi melalui asuransi kesehatan merupakan hal yang paling relevan dengan situasi saat ini. Aspek kesehatan menjadi prioritas utama di tengah masa pandemi," ujarnya.

Menurut Robertus, melalui kerja sama dengan Mandiri InHealth, akan tercipta peluang besar lainnya melalui kola-

borasi BUMN yang semakin kokoh. Khususnya dalam melanjutkan pertumbuhan pasar asuransi Indonesia, dengan tata kelola perusahaan yang baik dan penuh integritas.

Direktur Bisnis IFG Pantro Silitonga menambahkan, pembelian 10 persen saham Mandiri InHealth merupakan langkah awal dan progresif perusahaan, demi membangun kerja sama yang lebih erat.

Kerja sama ini menjadi kemitraan strategis. Pasalnya, Mandiri InHealth memiliki kompetensi dalam hal jaringan fasilitas kesehatan yang luas, hingga kemampuan *Third Party Administrator* (TPA).

"Nah, IFG memiliki keunggulan dalam jaringan distribusi, baik untuk korporat maupun ritel," ucap Pantro.

Plt (Pelaksana Tugas) Direktur Utama Asuransi Jasindo Linggarsari Suharto menyambut baik penjualan saham Mandiri InHealth yang dimiliki Jasindo kepada IFG.

Menurut Linggarsari, keputusan tersebut sejalan dengan upaya Jasindo menaruh fokus lebih besar pada lini bisnis yang dijalankannya sebagai perusahaan asuransi umum.

Apalagi selama hampir tiga dekade beroperasi, Mandiri InHealth terbukti memiliki beragam keunggulan baik dari aspek komersial maupun finansial.

"Kerja sama ini akan memperkuat portofolio di lini bisnis asuransi kesehatan IFG, yang akan dijalankan oleh IFG Life sebagai anak perusahaan," yakinnya. ■ DWI

Judul	Resmi Ganti Nama, Zurich Siap Jadi Game Changer Industri Asuransi
Nama Media	Marketeers.com
Newstrend	Rebranding Zurich Asuransi Indonesia
Halaman/URL	https://www.marketeers.com/resmi-ganti-nama-zurich-siap-jadi-game-changer-industri-asuransi/
Tanggal Berita	2021-11-8
Sentimen	Netral

FINANCE

Resmi Ganti Nama, Zurich Siap Jadi Game
By Eko Adiwaliyo
Posted on November 8, 2021



Setelah diakuisi oleh Zurich Group pada 2019, PT Asuransi Adira Dinamika (Adira Insurance) resmi berganti nama menjadi PT Zurich Asuransi Indonesia. Entitas baru ini menggabungkan kekuatan dan pengalaman Adira Insurance di pasar lokal dengan keahlian dan jaringan Zurich di industri asuransi global. Penggabungan kekuatan asuransi ini ditargetkan untuk membawa gebrakan berbeda di industri asuransi Indonesia.

"Selama dua tahun belakangan kami bekerja keras di belakang layar untuk mengintegrasikan sistem, keahlian kami. *Rebranding* ini merupakan simbol kekuatan baru dalam pasar asuransi di Indonesia. Kami memperkenalkan Zurich Asuransi Indonesia untuk mendampingi masyarakat Indonesia serta bertumbuh dan berkontribusi terhadap industri asuransi Indonesia," kata Hassan Karim, Direktur Utama Zurich Asuransi Indonesia.

Ia menambahkan, Indonesia merupakan pasar yang sangat penting bagi Zurich. Laporan Otoritas Jasa Keuangan mencatat bahwa pendapatan premi asuransi umum mengalami pertumbuhan positif sebesar 11,5% pada Agustus 2021 atau mencapai Rp 50,16 triliun dibandingkan Rp 44,56 triliun pada bulan sebelumnya.

Secara tahunan, nilai tersebut juga tumbuh sebesar 1,73% dibandingkan dengan periode yang sama pada 2020. OJK mencatat bahwa pendapatan premi asuransi terus meningkat sepanjang 2021 atau pada tahun kedua pandemi. Hal ini mencerminkan industri asuransi umum menyimpan peluang yang menjanjikan ke depannya seiring pulihnya aktivitas ekonomi.

"Kami lahir kembali dengan pendekatan yang modern dan *customer-centric* untuk mendampingi dan memberikan perlindungan bagi masyarakat di Indonesia. Sebagai pemain lima besar, kami percaya bahwa industri asuransi umum Indonesia memiliki potensi yang fenomenal dan kami yakin bahwa Zurich Asuransi Indonesia kini memiliki kapabilitas, talenta, dan keahlian untuk semakin berkembang sebagai perusahaan asuransi terkemuka," ujar Hassan.

Melalui entitas asuransi umum, jiwa, dan syariah, ekosistem Zurich di Indonesia memberikan solusi perlindungan bagi berbagai kebutuhan masyarakat di setiap fase kehidupan. Zurich Asuransi Indonesia siap merancang beragam solusi dan layanan yang inovatif, hasil integrasi dua kekuatan besar di industri asuransi.

"Solusi yang kami berikan kepada nasabah akan diperkuat melalui optimalisasi kekuatan digital dan analisis data Zurich. Saat kami bersatu, fokus kami adalah untuk terus melayani pelanggan dengan produk terbaik di kelasnya," kata Rismauli Silaban, Chief Technical Officer Zurich Asuransi Indonesia.

Rismauli menjelaskan bahwa saat ini Zurich Asuransi Indonesia telah menyiapkan produk asuransi perjalanan Zurich Travel Insurance yang merupakan kombinasi dari Eazi Travel Insurance dari Zurich dan Travellin dari Adira Insurance. "Zurich Travel Insurance menawarkan proteksi komprehensif untuk perjalanan domestik maupun internasional dengan berbagai manfaat perlindungan yang bisa disesuaikan dengan kebutuhan perjalanan Anda dengan harga yang kompetitif," tegasnya.

Judul	Sinergi PRIXA dan BRI Life dalam Menghadapi Disrupsi Pelayanan Kesehatan
Nama Media	Marketing.co.id
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital BRI Life
Halaman/URL	https://marketing.co.id/sinergi-prix-a-dan-bri-life-dalam-menghadapi-disrupsi-pelayanan-kesehatan/
Tanggal Berita	2021-11-9
Sentimen	Netral

FINANCIAL SERVICES

Sinergi PRIXA dan BRI Life dalam Menghadapi Disrupsi Pelayanan Kesehatan

By Cecep Supriadi
Posted on 9 November 2021

Marketing.co.id – Berita Financial Services | Baru-baru ini BRI Life berkolaborasi dengan PRIXA. Sinergi ini memungkinkan seluruh nasabah BRI Life memanfaatkan layanan PRIXA mencakup *teleconsultation* yang terintegrasi dengan layanan kesehatan lain berbasis digital termasuk *Pharmacy Delivery*, *Online Scheduling*, dan *Laboratory Referral*.

Iwan Pasila, Direktur Utama BRI Life berharap, sinergi dengan PRIXA melalui FitAja! ini dapat memberikan nilai tambah bagi pemegang polis untuk memperoleh akses layanan medis secara digital, cepat, mudah, dan lebih efisien sesuai dengan *tagline* BRI Life "Akses Kesehatan di Ujung Jari Anda".

"Dengan memanfaatkan ekosistem kesehatan yang terus dikembangkan di dalam FitAja!, kami yakin dapat memberikan layanan yang lebih cepat, lebih mudah, dan lebih efisien, sebagai upaya kami untuk menjadi asuransi pilihan bagi masyarakat Indonesia," ujarnya.

PRIXA berfokus pada pelayanan pengguna jasa kesehatan yang mencakup perusahaan asuransi, korporasi, dan entitas pemerintah. Saat ini PRIXA melayani sekitar 10 juta pengguna dengan tujuan mengurangi biaya klaim dan biaya perawatan kesehatan.

PRIXA berusaha memberikan perawatan kesehatan secara paradigmatik melalui pendekatan perawatan terkelola (*managed-care*). Model bisnis ini selaras dengan dukungan PRIXA terhadap program pemerintah untuk transformasi digital di sektor perawatan kesehatan dan untuk meningkatkan pelayanan kesehatan di seluruh lapisan masyarakat.

Usaha maupun inovasi baru terus dikembangkan, baik dari sisi PRIXA dan BRI Life. Hal ini terwujud dalam aplikasi kesehatan digital FitAja! yang hadir sebagai layanan terpadu dari seluruh asuransi di bawah naungan 8 (delapan) BUMN Indonesia.

Peluncuran FitAja! pada 25 Juli 2021 yang dihadiri Menteri BUMN Erick Thohir menjadi titik perluasan pelayanan kesehatan yang lahir dari komitmen dan wacana anak bangsa untuk terus berkarya dan menyempurnakan layanan di era digital.

Harapannya, aplikasi ini bisa meningkatkan kesejahteraan pasien dan keluarganya. Berangkat dari tujuan yang sama, PRIXA hadir dan ambil bagian dalam FitAja! dan siap berkontribusi memberikan dampak baik pada seluruh cakupan pelayanan kesehatan masyarakat maupun dunia asuransi secara lebih luas dan khusus.

"Kami menyambut baik kerjasama strategis dengan BRI Life, teknologi telemedis yang terintegrasi akan membuka jalan untuk peningkatan aksesibilitas masyarakat terhadap akses pelayanan kesehatan dengan memberikan kemudahan untuk berkonsultasi dengan dokter tanpa harus mengunjungi langsung fasilitas kesehatan dan bisa diakses dengan beberapa sentuhan melalui *gadget* nasabah," kata James Roring, MD, CEO & Co-Founder PRIXA.

Judul	BRI Life kolaborasi dengan "telehealth" PRIXA
Nama Media	Antaranews.com
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital BRI Life
Halaman/URL	https://www.antaranews.com/berita/2510993/bri-life-kolaborasi-dengan-telehealth-prix
Tanggal Berita	2021-11-9
Sentimen	Netral

BRI Life kolaborasi dengan "telehealth" PRIXA

© Selasa, 9 November 2021 09:17 WIB



(ANTARA)

Jakarta (ANTARA) - Asuransi BRI Life berkolaborasi dengan perusahaan teknologi kesehatan (telehealth) PRIXA.

Sinergi ini memungkinkan seluruh nasabah BRI Life memanfaatkan layanan PRIXA yang mencakup teleconsultation yang terintegrasi dengan layanan kesehatan lain berbasis digital termasuk pengantaran obat (*pharmacy delivery*), penjadwalan daring (*online scheduling*), dan rujukan laboratorium (*laboratory referral*).

"Kami berharap sinergi dengan PRIXA ini dapat memberikan nilai tambah bagi pemegang polis dan peserta BRI Life untuk memperoleh akses layanan medis secara digital, cepat, mudah, dan lebih efisien sesuai dengan tagline kami 'Akses Kesehatan di Ujung Jari Anda'," kata Direktur Utama BRI Life Iwan Pasila, Selasa.

PRIXA sendiri berfokus pada pelayanan pengguna jasa kesehatan yang mencakup perusahaan asuransi, korporasi, dan entitas pemerintah. Saat ini, PRIXA melayani sekitar 10 juta pengguna dengan tujuan mengurangi biaya klaim dan biaya perawatan kesehatan mereka.

PRIXA berusaha untuk memberikan perawatan kesehatan secara paradigmatik melalui pendekatan perawatan terkelola (*managed-care*).

Model bisnis ini selaras dengan dukungan PRIXA terhadap program pemerintah untuk transformasi digital di sektor perawatan kesehatan dan untuk meningkatkan pelayanan kesehatan di seluruh lapisan masyarakat.

Usaha maupun inovasi baru terus dikembangkan, baik dari sisi PRIXA dan BRI Life. Hal ini terwujud dalam aplikasi kesehatan digital FitAja! yang hadir sebagai layanan terpadu dari seluruh asuransi di bawah naungan delapan BUMN Indonesia.

Peluncuran FitAja! pada 25 Juli 2021 yang dihadiri oleh Menteri BUMN Erick Thohir menjadi titik perluasan pelayanan kesehatan yang lahir dari komitmen dan wacana anak bangsa untuk terus berkarya dan menyempurnakan layanan di era digital.

Harapannya, aplikasi ini bisa meningkatkan kesejahteraan pasien dan keluarganya. "Dengan memanfaatkan ekosistem kesehatan yang terus dikembangkan di dalam FitAja!, kami yakin dapat memberikan layanan yang lebih cepat, lebih mudah, dan lebih efisien, sebagai upaya kami untuk menjadi asuransi pilihan bagi masyarakat Indonesia," kata Iwan.

CEO & Co-Founder PRIXA James Roring menambahkan, pihaknya menyambut baik kerja sama strategis dengan BRI Life.

"Teknologi telemedis yang terintegrasi akan membuka jalan untuk peningkatan aksesibilitas masyarakat Indonesia terhadap akses pelayanan kesehatan dengan memberikan kemudahan untuk berkonsultasi dengan dokter tanpa harus mengunjungi langsung fasilitas kesehatan dan bisa diakses dengan beberapa sentuhan melalui gadget nasabah," kata James.

Judul	Ketua DPD dukung Kemendagri-BRI beri perlindungan perangkat desa
Nama Media	Antaranews.com
Newstrend	Dana Pensiun BRI Life untuk Perangkat Desa
Halaman/URL	https://www.antaranews.com/berita/2511573/ketua-dpd-dukung-kemendagri-bri-beri-perlindungan-perangkat-desa
Tanggal Berita	2021-11-9
Sentimen	Netral

Ketua DPD dukung Kemendagri-BRI beri perlindungan perangkat desa

© Selasa, 9 November 2021 14:46 WIB



Pemakaian BRI Life Dadi Mustafa ketika menjayakan program kerja sama Kemendagri dengan BRI Angada Ketua DPD RI AA LaNyalla Mahmud Mattalitti. (ANTARA/HQ-DPD RI)

Jakarta (ANTARA) -

Ketua DPD RI AA LaNyalla Mahmud Mattalitti mendukung kerja sama antara Kementerian Dalam Negeri (Kemendagri) dengan Bank Rakyat Indonesia (BRI) yang memberi perlindungan jaminan hari tua perangkat desa.

AA LaNyalla Mahmud Mattalitti dalam keterangannya di Jakarta, Selasa, mengatakan jalinan kerja sama itu patut diapresiasi. Ia menilai proteksi hari tua adalah bentuk kepedulian terhadap perangkat desa.

"Jalinan kerja sama antara Kemendagri dengan BRI melalui BRI Life patut kita apresiasi. Saya mendukung penuh kerja sama tersebut. Dengan kerja sama ini, kita harapkan perangkat desa bisa bekerja lebih maksimal," kata LaNyalla.

Baca juga: Ketua DPD harapkan banyak wirausahawan dari generasi muda

Senator asal Jawa Timur itu menyebutkan perangkat desa merupakan ujung tombak bagi pembangunan kesejahteraan masyarakat sehingga perangkat desa memiliki risiko yang tidak sedikit.

"Sebagai pihak yang langsung bersentuhan dengan masyarakat, tugas perangkat desa tentu tak mudah. Maka, upaya proteksi dan perlindungan jaminan hari tua merupakan apresiasi atas kinerja dan pengabdian mereka selama menjabat," kata LaNyalla.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), jumlah desa di Indonesia mencapai 81.616 desa dengan jumlah perangkat desa sebanyak 958.140 orang.

"Proteksi yang diberikan akan menjamin dan memperbaiki kinerja para perangkat desa dalam melayani kebutuhan masyarakat," ucap alumnus Universitas Brawijaya Malang itu.

Baca juga: Ketua DPD tanggap kabar perombakan kabinet

Agency BRI Life Dadi Mustafa menerangkan program tersebut dirancang untuk memproteksi atas risiko kehidupan dan kesejahteraan hari tua perangkat desa.

Ia berharap seluruh aparat pemerintahan desa mendapatkan perlindungan atas risiko yang dialami, baik ketika terjadi musibah meninggal dunia maupun kecelakaan.

"Dengan demikian, keluarganya tetap terjaga kelangsungan hidupnya dan akan mendapatkan sejumlah dana ketika berusia 75 tahun," kata dia.

Dadi menjelaskan BRI Life merupakan perusahaan asuransi terkemuka di Indonesia. PT BRI Persero (BUMN) memiliki jaringan di seluruh pelosok desa.

"Kami akan terus berupaya memberikan perlindungan terbaik kepada perangkat desa, karena mereka merupakan garda terdepan pelayanan masyarakat di unit terkecil. Kami berharap program ini bisa meningkatkan kesejahteraan perangkat desa, utamanya dalam menghadapi masa tua."

Judul	Ketua DPD RI Dukung Kolaborasi Kemendagri-BRI Beri Perlindungan Hari Tua Perangkat Desa
Nama Media	Sindonews.com
Newstrend	Dana Pensiun BRI Life untuk Perangkat Desa
Halaman/URL	https://ekbis.sindonews.com/read/594027/34/ketua-dpd-ri-dukung-kolaborasi-kemendagri-bri-beri-perlindungan-hari-tua-perangkat-desa-1636438304
Tanggal Berita	2021-11-9
Sentimen	Netral

Ketua DPD RI Dukung Kolaborasi Kemendagri-BRI Beri Perlindungan Hari Tua Perangkat Desa

Mohammad Faizal

Selasa, 09 November 2021 - 13:45 WIB



Fenwick/BRI Life Dadi Mustafa menjelaskan program kerja sama Kemendagri dengan BRI kepada Ketua DPD RI disaksikan pimpinan Komite II DPD RI Bustam Zairudin. Foto:ist

JAKARTA - Ketua DPD RI AA LaNyalla Mahmud Mattalitti mendukung kerja sama antara Kementerian Dalam Negeri (Kemendagri) dengan Bank Rakyat Indonesia (BRI) yang memberi perlindungan jaminan hari tua perangkat desa. Menurut LaNyalla, jalinan kerja sama ini patut diapresiasi.

"Jalinan kerja sama antara Kemendagri dengan BRI melalui BRI Life patut kita apresiasi. Saya mendukung penuh kerja sama tersebut. Dengan kerja sama ini, kita harapkan perangkat desa bisa bekerja lebih maksimal," kata LaNyalla di sela kunjungan dapi di Surabaya, Jawa Timur, Selasa (9/11/2021).

Baca Juga: Kesultanan Kadriyah Pontianak Resmikan Gelar Datuk I Puatta untuk LaNyalla

Ia menilai proteksi hari tua adalah bentuk kepedulian terhadap perangkat desa. Senator asal Jawa Timur itu menambahkan, perangkat desa merupakan ujung tombak bagi pembangunan kesejahteraan masyarakat. Tentu saja perangkat desa memiliki risiko yang tak sedikit.

"Sebagai pihak yang langsung bersentuhan dengan masyarakat, tugas perangkat desa tentu tak mudah. Maka, upaya proteksi dan perlindungan jaminan hari tua merupakan apresiasi atas kinerja dan pengabdian mereka selama menjabat," ujar LaNyalla.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), diketahui jumlah desa di Indonesia yakni 81.616 desa dengan jumlah perangkat desa sebanyak 956.140 orang.

"Proteksi yang diberikan akan menjamin dan memperbaiki kinerja para perangkat desa dalam melayani kebutuhan masyarakat," ujar alumnus Universitas Brawijaya Malang itu.

Agency BRI Life Dadi Mustafa menerangkan, jika program ini dirancang untuk memproteksi atas risiko kehidupan serta kesejahteraan hari tua perangkat desa. Ia berharap seluruh aparat pemerintahan desa mendapatkan perlindungan atas risiko yang dialami, baik ketika terjadi musibah meninggal dunia maupun kecelakaan.

"Sehingga, keluarganya tetap terjaga kelangsungan hidupnya dan juga akan mendapatkan sejumlah dana ketika berusia 75 tahun," paparnya.

Dadi menerangkan, BRI Life merupakan perusahaan asuransi terkemuka di Indonesia. PT BRI Persero (BUMN) memiliki jaringan di seluruh pelosok desa.

"Kami akan terus berupaya memberikan perlindungan terbaik kepada perangkat desa, karena mereka merupakan garda terdepan pelayanan masyarakat di unit terkecil. Kami berharap program ini bisa meningkatkan kesejahteraan perangkat desa, utamanya dalam menghadapi masa tua," ujarnya.

Judul	Lindungi Hari Tua Perangkat Desa, LaNyalla Dukung Kerja Sama Kemendagri dan BRI
Nama Media	Suarajatim.co.id
Newstrend	Dana Pensiun BRI Life untuk Perangkat Desa
Halaman/URL	https://suarajatim.co.id/news/lindungi-hari-tua-perangkat-desa-lanyalla-dukung-kerja-sama-kemendagri-dan-bri/
Tanggal Berita	2021-11-9
Sentimen	Netral

Lindungi Hari Tua Perangkat Desa, LaNyalla Dukung Kerja Sama Kemendagri dan BRI



SURABAYA - Ketua DPD RI, AA LaNyalla Mahmud Mattalitti, mendukung kerja sama antara Kementerian Dalam Negeri (Kemendagri) dengan Bank Rakyat Indonesia (BRI) yang memberi perlindungan jaminan hari tua perangkat desa.

Menurut LaNyalla, jalan kerja sama ini patut diapresiasi. Ia menilai proteksi hari tua adalah bentuk kepedulian terhadap perangkat desa.

"Jalan kerja sama antara Kemendagri dengan BRI melalui BRI Life patut kita apresiasi. Saya mendukung penuh kerja sama tersebut. Dengan kerja sama ini, kita harapkan perangkat desa bisa bekerja lebih maksimal," kata LaNyalla di sela kunjungan dapi di Surabaya, Jawa Timur, Selasa (9/11/2021).

Serator asal Jawa Timur itu menambahkan, perangkat desa merupakan ujung tombak bagi pembangunan kesejahteraan masyarakat. "Tentu saja perangkat desa memiliki risiko yang tak sedikit.

"Sebagai pihak yang langsung bersentuhan dengan masyarakat, tugas perangkat desa tentu tak mudah. Maka, upaya proteksi dan perlindungan jaminan hari tua merupakan apresiasi atas kinerja dan pengabdian mereka selama menjabat," ujar LaNyalla.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), diketahui jumlah desa di Indonesia yakni 81.616 desa dengan jumlah perangkat desa sebanyak 996.140 orang.

"Proteksi yang diberikan akan menjamin dan memperbaiki kinerja para perangkat desa dalam melayani kebutuhan masyarakat," ujar alumnus Universitas Brawijaya Malang itu.

Agency BRI Life, Dadi Mustafa, menerangkan jika program ini dirancang untuk memproteksi atas risiko kehidupan serta kesejahteraan hari tua perangkat desa.

Ia berharap seluruh aparat pemerintah desa mendapatkan perlindungan atas risiko yang dialami, baik ketika terjadi musibah meninggal dunia maupun kecelakaan.

"Sehingga, keluarganya tetap terjaga kelangsungan hidupnya dan juga akan mendapatkan sejumlah dana ketika berusia 75 tahun," paparnya.

Dadi menerangkan, BRI Life merupakan perusahaan asuransi terkemuka di Indonesia. PT BRI Persero (BUMN) memiliki jaringan di seluruh pelosok desa.

"Kami akan terus berupaya memberikan perlindungan terbaik kepada perangkat desa, karena mereka merupakan garda terdepan pelayanan masyarakat di unit terkecil. Kami berharap program ini bisa meningkatkan kesejahteraan perangkat desa, utamanya dalam menghadapi masa tua," ujarnya.(*)

Judul	Permudah Akses, BPJS Kesehatan Gandeng Aplikasi Good Doctor
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital BPJS
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211109/215/1463533/permudah-akses-bpjs-kesehatan-gandeng-aplikasi-good-doctor
Tanggal Berita	2021-11-9
Sentimen	Netral

Permudah Akses, BPJS Kesehatan Gandeng Aplikasi Good Doctor

Aplikasi Good Doctor akan memberikan informasi dan edukasi bagi peserta JKN KIS tentang administrasi, pendaftaran, hak dan tanggung jawab, klaim, dan informasi mengenai pelayanan di fasilitas kesehatan.

Dirina Nurhikmah Nurhikmah - Bisnis.com
28 November 2021 / 10:44 WIB



Pelanggan asuransi peserta BPJS di Kantor BPJS Kesehatan, Prastawa, Jakarta, Selasa (26/11/2021) - Antara FotoFitrihan Andriana

Bisnis.com, JAKARTA — BPJS Kesehatan dan Good Doctor Technology Indonesia (Good Doctor) berkolaborasi untuk memberikan kemudahan akses kesehatan bagi seluruh masyarakat Indonesia.

Kolaborasi kerja sama ini, BPJS Kesehatan dan Good Doctor bersepakat untuk memudahkan masyarakat mendapatkan informasi, edukasi, dan akses program Jaminan Kesehatan Nasional-Kartu Indonesia Sehat (JKN-KIS) melalui aplikasi Good Doctor.

Aplikasi Good Doctor akan memberikan informasi dan edukasi bagi peserta JKN KIS tentang administrasi, pendaftaran, hak dan tanggung jawab, klaim, dan informasi mengenai pelayanan di fasilitas kesehatan.

Baca Juga : Biaya Operasi Caesar Ditanggung BPJS Kesehatan, Jika Memenuhi Syarat Berikut

Kerja sama ini merupakan bagian dari upaya BPJS Kesehatan untuk terus meningkatkan pelayanan JKN-KIS dan wujud dari komitmen Good Doctor untuk menyediakan solusi terbaik untuk warga di Indonesia.



Managing Director Good Doctor Technology Indonesia Irena Wicakana menyambut baik kerja sama dengan BPJS Kesehatan dalam meningkatkan akses layanan kesehatan bagi masyarakat Indonesia. Pada tahap awal, Good Doctor siap mendukung edukasi dan sosialisasi JKN-KIS kepada masyarakat Indonesia melalui aplikasinya.

"Dalam jangka panjang, kami akan mendukung dan bersepakat dengan BPJS Kesehatan untuk mengembangkan sistem kesehatan yang sesuai dengan masyarakat Indonesia dan sejalan dengan tujuan JKN-KIS," ujar Irena melalui siaran pers, Selasa (23/11/2021).

Baca Juga : Simak Syarat Peserta BPJS Ketenagakerjaan Bisa Akses KPR Ringan

Hingga saat ini, Ada 226 juta penduduk Indonesia yang telah terdaftar dalam program JKN-KIS, di mana mencapai 164 persen dari total penduduk. BPJS Kesehatan terus meningkatkan cakupan kepastian dan kualitas layanan, dan hingga akhir tahun diharapkan naik menjadi 361 persen.



Selain meningkatkan cakupan JKN-KIS, BPJS Kesehatan terus berupaya menyesuaikan dan meningkatkan pelayanan bagi seluruh JKN-KIS, mulai dari proses pendaftaran hingga manfaat dan tanggung jawab peserta.

Direktur Pemasaran dan Pelayanan Peserta BPJS Kesehatan David Bungin mengatakan, penguatan kolaborasi kerja sama antara BPJS Kesehatan dan Good Doctor merupakan nilai awal bagi keduanya untuk bersama-sama mengembangkan layanan kesehatan yang terbaik dan paling sesuai untuk masyarakat.

"Tangen pemanfaatan teknologi digital yang terus berkembang sangat sejalan dipadukan dengan keahlian Good Doctor yang sudah memiliki pengalaman luas di bidang ini, kami bersepakat untuk mengembangkan solusi berbasis teknologi yang cocok untuk masyarakat Indonesia dan sejalan dengan konsep JKN. Kami berharap kerja sama ini terus berkembang, dan bersama-sama kami dapat terus meningkatkan pelayanan kesehatan bagi seluruh masyarakat Indonesia," tutur David.

Dukungan oleh teknologi yang menghadirkan akses, kenyamanan, dan kepastian yang tidak dibatasi oleh batasan geografis dan demografi seperti yang dihadapi oleh layanan kesehatan tradisional, Good Doctor menyediakan berbagai solusi untuk layanan kesehatan.

Aplikasi Good Doctor menghubungkan pasien dengan dokter terpercaya dan kredibel, di mana

Judul	Ekonomi Membaik, Kredit Perbankan Tumbuh 2,2%
Nama Media	Koran Sindo
Newstrend	Risk-based Capital Industri Asuransi Jiwa Per September 2021
Halaman/URL	8
Tanggal Berita	2021-11-9
Sentimen	Netral

Ekonomi Membaik, Kredit Perbankan Tumbuh 2,2%

JAKARTA - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyebut bahwa kondisi ekonomi Indonesia akan terus membaik. Perbaikan itu terlihat dari kredit perbankan yang telah mencapai Rp5.652,8 triliun hingga September 2021.

Juru Bicara OJK Sokar Putih Djaro mengatakan, stabilitas sistem keuangan pada September 2021 terjaga dengan kinerja yang bertumbuh positif terlihat pada pertumbuhan kredit dan penghimpunan dana di pasar modal seiring terkendalinya pandemi Covid-19 dan meningkatnya aktivitas perekonomian. Aktivitas perekonomian global mulai pulih sejalan penyebaran Covid-19 varian delta mulai mereda dan peningkatan vaksinasi khususnya di negara

berkembang. "OJK secara berkelanjutan melakukan asesmen terhadap sektor jasa keuangan dan perekonomian untuk menjaga momentum percepatan pemulihan ekonomi nasional serta terus memperkuat sinergi untuk menjaga stabilitas sistem keuangan," kata Sekar di Jakarta kemarin.

Kredit perbankan terus meningkat dan tumbuh 2,21% secara tahunan (*year on year /yoy*) atau 3,12% (*year to date /ytd*) pada September 2021. Pertum-

buhankredit disektor transportasi, pertanian, rumah tangga dan konstruksi juga tumbuh positif. Dana pihak ketiga (DPK) tumbuh 7,69% *yoy*.

Penghimpunan dana di pasar modal hingga 26 Oktober 2021 telah mencapai Rp273,9 triliun atau meningkat 282,8% dari periode yang sama tahun lalu, dengan 40 emiten baru. NABreksa dana juga meningkat diiringi pertumbuhan jumlah investor domestik yang mencapai 6,4 juta investor.

Pada September 2021 penyaluran pembiayaan *fintech peer to peer (P2P) lending* tumbuh mencapai Rp77,48 triliun atau meningkat 116,2% *yoy*. Sementara itu, piutang perusahaan pembiayaan melanjutkan tren perbaikan meskipun masih berkontraksi dengan tumbuh 7,0% *yoy*.

Beda dengan itu, permor-dalan lembaga jasa keuangan terpantau kuat. *Capital adequacy ratio* industri perbankan 25,24%, jauh di atas *threshold*. *Risk-based capital* industri asuransi jiwa dan asuransi umum masing-masing tercatat 587,74% dan 341,61%, jauh di atas ambang batas ketentuan sebesar 120%. "Begini pun *gearing ratio* perusahaan pembiayaan yang tercatat sebesar 1,95 kali, jauh di bawah batas maksimum 10 kali," katanya.

Hingga September 2021 profil risiko lembaga jasa keuangan terjaga dengan rasio *NPL gross* tercatat 3,22% (*NPL net*: 1,04%) dan rasio *NPF* perusahaan pembiayaan turun pada 3,85%. Likuiditas industri perbankan berada pada level yang memadai. Rasio alat likuid/*non-core deposit* dan alat likuid/DPK masing-

masing pada level 152,8% dan 33,53%, jauh di atas *threshold* masing-masing 50% dan 10%.

Sementara itu, OJK mencatat telah menerima 580.000 layanan pengaduan terkait pengawasan *market conduct* sejak Januari 2021 hingga 31 Oktober 2021. Angka pengaduan ini naik hampir 400% dibandingkan 2019. Sektor perbankan tercatat masih menguasai 45.884 aduan seperti soal permintaan informasi debitur, penipuan, restrukturisasi, *debt collector*, dan peraturan perbankan.

Berikutnya, bidang *financial technology (fintech)* tidak mau kalah dengan mengumpulkan 44.477 aduan. Keluhan masyarakat mulai dari *debt collector*, legalitas perusahaan dan produk, permintaan tindak lanjut pengaduan, restrukturisasi pinjaman *online*, penipuan, hingga

tambahan denda. Berikutnya disusul bidang pembiayaan dengan 22.778 aduan, asuransi sebanyak 5.969 aduan, dan pasar modal sebanyak 2.611 aduan.

Anggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK, Tirta Segara, mengatakan, penyelesaian pengaduan konsumen hanya dapat dilakukan melalui pengawasan *market conduct* atau pengawasan terhadap perilaku para pelaku pasar. "Dengan semakin banyaknya jumlah pengaduan konsumen dan masyarakat, OJK menempatkan pengawasan *market conduct* sebagai salah satu program prioritas yang harus diperkuat," kata Tirta pada *webinar* Penguatan Pengawasan Market Conduct pada Sektor Jasa Keuangan di Jakarta kemarin.

Menurut Tirta, pengawasan

market conduct belum terlalu populer lantaran baru secara eksplisit diamanatkan dalam Undang-Undang (UU) OJK yang umurnya baru kurang lebih 10 tahun. "Pengawasan *market conduct* lebih fokus kepada pengawasan terhadap pelaku usaha jasa keuangan dalam berhubungan dengan konsumennya," ujarnya.

Ini berarti pengawasan *market conduct* akan mengawasi bagaimana sebuah produk atau layanan jasa keuangan ditawarkan dan dijual kepada konsumen sampai dengan layanan pascajual. "Saya memiliki keyakinan bahwa keberadaan pengawasan *market conduct* akan melengkapi pengawasan *prudential* yang telah lebih populer," ucapnya.

■ *michellenatalia/hafidfuad*