

Jumat, 11 Maret 2022

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	PR Besar Calon Pimpinan OJK
Nama Media	Kontan
Newstrend	Seleksi Dewan Komisiner OJK
Halaman/URL	7
Tanggal Berita	2022-03-10
Sentimen	Positif

Calon Dewan Komisiner OJK

PR Besar Calon Pimpinan OJK

Maizal Walfajri

Dalam hitungan bulan, pimpinan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) akan diisi oleh wajah baru. Setumpuk pekerjaan rumah (PR) sudah menanti untuk segera diselesaikan. Baik di sektor perbankan, keuangan non bank, hingga pasar modal.

CEPAT beradaptasi dan segera menyelesaikan pekerjaan rumah (PR) bisa menjadi langkah yang tepat bagi pimpinan baru Otoritas Jasa Keuangan (OJK). *Senior Faculty Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LJPI)*, Amin Nurdin menilai aturan di Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) seperti *financial technology* (fintech) masih belum *so-rigid* perbankan.

"Banyak fintech ilegal dan meresahkan. Sehingga juga penting edukasi dan perlindungan nasabah. Begitupun tren digitalisasi sektor perbankan masih memiliki tantangan aspek infrastruktur TI hingga sumber daya manusia," ujarnya ke KONTAN, kemarin.

Wakil Ketua Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) Bidang *Information and Applied Technology*, Dody Dalimunthe menyatakan pelaku jasa asuransi sangat berharap besar ke komisiner OJK ke depan, agar pengaturan dan peng-

awasan dapat efektif. Sehingga industri menjadi sehat serta memberikan kontribusi ke perekonomian negara.

"Mendukung perhatian ke insurtech dan ekonomi digital. Juga mendukung dan menjadi pelopor isu-isu global seperti keuangan berkelanjutan dan *green economy*," tambahnya.

Lalu meningkatkan kembali kepercayaan publik terhadap industri asuransi. Di tengah banyaknya krisis terkait produk unitlink, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) membutuhkan aturan baru terkait produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (Paydi). Ketua AAJI Budi Tampubolon mengungkapkan juga masih menantikan aturan baru tersebut.

Kepala Riset Praus Capital Marloep Alfred Nainngolan berharap, pimpinan baru OJK memiliki perhatian terhadap pengembangan pasar dan inovasi di pasar modal. Juga perlindungan terhadap investor.

Terkait pengembangan pasar dan inovasi, jumlah emiten, investor, dan nilai transaksi memang sudah meningkat. Tapi dari potensi, rasionya masih terlalu jauh.

Untuk pengembangan produk, Alfred melihat tidak terlepas dari literasi keuangan. Mengenai inovasi, dia juga menekankan soal peraturan-peraturan yang bisa menjembatani perkembangan yang terjadi di pasar. Misalnya saja, perkembangan digitalisasi di pasar.

Terkait perlindungan investor, Alfred melihat hal ini semakin penting mengingat jumlah investor yang meningkat signifikan dalam beberapa tahun terakhir. ■



KONTAN/Chappy A. Muchlis

Cepat beradaptasi dan segera menyelesaikan pekerjaan rumah (PR) bisa menjadi langkah yang tepat bagi pimpinan baru OJK.

Judul	Segera Dipilih, Ini Sederet Pekerjaan Rumah Calon Pimpinan OJK
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Seleksi Dewan Komisiner OJK
Halaman/URL	https://newssetup.kontan.co.id/news/segera-dipilih-ini-sederet-pekerjaan-rumah-calon-pimpinan-ojk
Tanggal Berita	2022-03-10
Sentimen	Positif

Segera Dipilih, Ini Sederet Pekerjaan Rumah Calon Pimpinan OJK

Kontan, 10 Maret 2022 07:18 WIB | Reporter: Winda Nafisa



KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Pemilihan pimpinan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk periode 2022-2027 tinggal selangkah lagi. Nantinya, jajaran Dewan Komisiner OJK akan diisi oleh tujuh orang, satu sebelum dipilih Presiden dan Dewan Perwakilan Rakyat (DPR). Mereka mendapat jabatan yang meneguhkan, pekerjaan rumah (PR) sudah meretas untuk segera dilaksanakan.

Mula dari sektor perbankan, keuangan non bank, hingga pasar modal membutuhkan layanan ketepatan yang dinamis dan inovatif. Sektor Faculty Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPPI) Amri Murni menilai, urusan di OJK masih belum selesai, perubahan utamanya industri finansial.



"Sangat fresh lagi bermunculan dan membuat kesan masyarakat. Sehingga juga penting untuk bisa melindungi bagi nasabah, seperti bisa digitalisasi di sektor perbankan masih memiliki tantangan dari aspek infrastruktur IT 'tinggal sumber daya manusia' utamanya kepada Kontan.co.id."

Wakil Ketua Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) Bidang Information and Applied Technology, Dody Dikarnanthe menjelaskan, pelaksanaan asuransi sangat penting bagi kehidupan masyarakat OJK terdapat 'agil' pengalihan dan pengalihan data dilakukan efektif agar industri asuransi menjadi sehat, serta memberikan kontribusi bagi perekonomian nasional.

Baca Juga: [Segelatan Calon Pimpinan OJK Fokus pada Perbaikan di Sektor Keuangan](#)

Untuk itu, sistem pengalihan dan pengawasan harus selaras dengan sektor lain dalam mendorong inovasi dan perlindungan konsumen. Harus adaptif pada perubahan dimana industri yang sangat dinamis.

"Mendukung, semakin ke insurtech dan ekonomi digital. Juga mendukung dan menjadi adaptasi ke global seperti keuangan berkelanjutan dan green economy" tambahnya.

Ia menyebutkan, kebijakan rumah (PR) bagi Komisiner OJK menghadapi tantangan dengan dunia keuangan secara cepat untuk menghadapi pandemi covid-19 terhadap pemulihan ekonomi. Fokusnya untuk industri asuransi tentunya bagaimana meningkatkan kembali kepercayaan publik sebagai dampak dari munculnya pemakluman-permakluman industri yang mempengaruhi persepsi dan tingkat kepercayaan masyarakat.

Di tengah tantangan ini, industri produk asuransi, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyebutkan, alasan dari terakut produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (IWDI). Kalau AAJI Budi Tambudiono mengungkapkan juga masih menantang akan baru terwujud.

Selain itu, industri juga memberikan masukan kepada regulator dalam menghadapi tantangan ini. Budi bilang bahwa kepentingan pemegang polis fokus utama ketika pembangunan terakut, ia menekankan akan baru lagi akan akan meningkatkan kepentingan pemegang dan regulator.

Baca Juga: [DPN Berharap Calon Komisiner OJK Betas Pengaruh Keluarga](#)

Apabila Rasi Brau Capital Mendapat Alhamdulillah terakut pimpinan dari OJK memiliki perhatian terhadap pengembangan pasar dan inovasi di pasar modal. Juga perlindungan kepada investor.

terakut pengembangan pasar dan inovasi, seperti meningkatkan jumlah emiten, emiten dan nilai transaksi memang sudah mengalami peningkatan signifikan saat ini. Akan tetapi, apabila dilihat dari potensi yang ada, rasanya masih belum cukup.

Untuk pengembangan terakut produk, Alhamdulillah hal ini tidak terlepas dari beras keuangan yang masih harus terus ditingkatkan. Mengingat inovasi di OJK juga memerlukan sok dukungan-pemulaan yang bisa memberikan perkembangan yang terjadi di pasar. Misalnya saja, perkembangan digitalisasi di pasar.

terakut perlindungan investor, Alhamdulillah hal ini semakin penting. Mengingat jumlah investor yang meningkat signifikan dalam beberapa tahun terakhir.



Judul	Dorong Pertumbuhan Industri, AAJI Usul Insentif Pajak hingga Relaksasi Unit Link
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Opini AAJI terkait Unit Link
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220310/215/1509119/dorong-pertumbuhan-industri-aaji-usul-insentif-pajak-hingga-relaksasi-unit-link
Tanggal Berita	2022-03-10
Sentimen	Positif

Home • Finansial • Asuransi

Dorong Pertumbuhan Industri, AAJI Usul Insentif Pajak hingga Relaksasi Unit Link

Industri Asuransi Jiwa berharap adanya dukungan regulasi untuk mendorong pertumbuhan industri, seperti insentif pajak hingga penyempurnaan aturan produk unit link.

Doris Riantita Mulanegara - Bisnis.com
10 Maret 2022 / 10:50 WIB



Karyawan beraktivitas di kantor Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Jakarta, Sabtu (27/1/2022). Berita - Eusebio Chrysanhuri

Bisnis.com. JAKARTA -- Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mengharapkan sejumlah dukungan regulasi untuk mendorong pertumbuhan industri, mulai dari insentif pajak bagi pemegang polis hingga alokasi Surat Berharga Negara.

Selain itu, AAJI juga mengharapkan adanya dukungan regulasi berupa penyempurnaan aturan unit link atau PAYDI dengan penekanan pada perlindungan konsumen, serta urgensi pembentukan Lembaga Penjamin Pemegang Polis.

"AAJI berharap kepada otoritas keuangan untuk mengeluarkan kebijakan dan penciptaan iklim yang kondusif, yang mendukung pertumbuhan positif, di antaranya mengenai relaksasi produk unit link pembentukan Lembaga Penjamin Pemegang Polis, insentif pajak bagi pemegang polis, serta alokasi surat berharga negara," ujar Budi, Rabu (9/3/2022).

| Baca Juga : Industri Asuransi Jiwa Menantikan Aturan Baru Unit Link Segera Terbit

Dalam tata kelola perusahaan, AAJI juga mendorong semua perusahaan dan para pemangku kepentingan untuk meningkatkan kualitas manajemen risiko, tata kelola, SDM dan proses bisnis yang pruden dengan memperhatikan kepentingan nasabah.



Untuk rekomendasi inovasi produk dan layanan, AAJI mengajak para pelaku usaha untuk meluncurkan produk-produk inovatif dan penggunaan teknologi untuk proses pemasaran produk asuransi jiwa yang semakin didukung, baik oleh pemerintah maupun regulator.

"Hal ini dapat membantu akselerasi insurtech dalam menciptakan pembangunan ekonomi inklusif," kata Budi.

| Baca Juga : Industri Asuransi Jiwa Raih Pendapatan Rp241 Triliun di 2021, Naik 11,9 Persen

Tak ketinggalan, AAJI juga mendorong agar literasi, edukasi asuransi dan perlindungan konsumen dapat terus ditingkatkan oleh semua pihak.

Judul	AAJI Harapkan Insentif Pajak Bagi Pemegang Polis Asuransi Jiwa
Nama Media	Republika.co.id
Newstrend	Opini AAJI terkait Unit Link
Halaman/URL	https://www.republika.co.id/berita/r8hgct383/aaji-harapkan-insentif-pajak-bagi-pemegang-polis-asuransi-jiwa
Tanggal Berita	2022-03-10
Sentimen	Positif

AAJI Harapkan Insentif Pajak Bagi Pemegang Polis Asuransi Jiwa

Kamis, 10 Mar 2022 00:29 WIB

Arti: Nisa Daryus



Republika.co.id

Republika

AAJI juga mengusulkan pembentukan Lembaga Penjamin Pemegang Polis (LPPP).

REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA -- Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mengharapkan adanya pemberian insentif pajak bagi pemegang polis asuransi jiwa untuk mendukung pertumbuhan positif industri. "Kami berharap kepada regulator dan otoritas keuangan terkait untuk mengeluarkan kebijakan dan penciptaan iklim kondusif yang mendukung pertumbuhan positif industri asuransi jiwa," ucap Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon dalam Konferensi Pers Laporan Kinerja Industri Asuransi Jiwa Kuartal IV-2021 secara daring di Jakarta, Rabu (9/4/2022).



Selain insentif pajak, ia berharap regulator bisa memberikan relaksasi dan penyempurnaan pengaturan produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) dengan penekanan pada perlindungan konsumen, hingga pembentukan Lembaga Penjamin Pemegang Polis (LPPP).

Baca juga

KPU Hentikan Praktik Penjualan Minyak Goreng Bersyarat

Defisit APBN Berpotensi Melebar karena Konflik Rusia-Ukraina

Kemendag Diversifikasi Negara Pemasaok Gandum Guna Amankan Stok

Dalam tata kelola perusahaan asuransi jiwa, AAJI turut mendorong perusahaan anggota dan para pemangku kepentingan lainnya untuk meningkatkan kualitas kebijakan, tata kelola, sumber daya manusia (SDM), dan proses usaha industri yang mampu memperluas perlindungan asuransi dan meningkatkan ketahanan perekonomian keluarga Indonesia, serta mendukung pembangunan negeri.

Terkait dengan inovasi produk dan layanan, Budi pun mengajak para pelaku usahanya untuk meluncurkan berbagai produk inovatif yang bisa menjawab kebutuhan masyarakat pasca munculnya pandemi Covid-19 dan sesuai dengan perkembangan digital. Hal tersebut dapat membantu akselerasi insurtech dalam menciptakan pembangunan ekonomi inklusif.

Sementara mengenai literasi asuransi dan keuangan, AAJI mendorong agar literasi, edukasi asuransi, dan perlindungan konsumen dapat terus ditingkatkan oleh semua pihak. "Kami juga berharap pemangku kebijakan untuk dapat membuat kampanye komunikasi literasi asuransi," tambahnya.

Untuk tahun ini, ia menuturkan terdapat beberapa inisiatif AAJI dalam meningkatkan industri asuransi jiwa antara lain peluncuran Roadmap Industri Asuransi Jiwa, rangkaian kegiatan literasi dan edukasi, serta apresiasi tenaga pemasar asuransi jiwa profesional dan berprestasi melalui Top Agent Awards 2022.

Kemudian, akan diselenggarakan pula Global Insurance Summit on Presidency G20 dan Seminar Internasional Digital Risk Management in Insurance (DRIM) 2022.

Judul	Regulasi Unit Link Segera Rampung, Terbit Pekan Ini?
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Opini AAJI dalam Kebijakan Baru OJK
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220310/215/1508962/regulasi-unit-link-segera-rampung-terbit-pekan-ini
Tanggal Berita	2022-03-10
Sentimen	Positif

Home • Finansial • Asuransi

Regulasi Unit Link Segera Rampung, Terbit Pekan Ini?

Aturan unit link yang akan diterbitkan dalam bentuk Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan (SEOJK) tersebut masih dalam proses finalisasi. Bisa jadi ada aksi mediating, regulasi anyar ini rencananya akan dirilis pekan ini.

Dina Riantja Mellesing - Bisnis.com
10 Maret 2022 | 10:48 WIB



(Ilustrasi asuransi unit link Unit Link Insurance) - Otoritas Jasa Keuangan

Bisnis.com, JAKARTA—Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memberi sinyal regulasi baru terkait produk asuransi yang ditalikan dengan investasi (PAYDI) atau unit link tak lama lagi akan diterbitkan.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (KIKNB) TA OJK Dewi Astuti mengatakan, perubahan dan pengelakan aturan unit link yang akan diterbitkan dalam bentuk Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan (SEOJK) tersebut masih dalam proses finalisasi. Bisa jadi ada aksi mediating, regulasi anyar ini rencananya akan dirilis pekan ini.

"Sedang dalam proses, insyaallah dalam minggu ini," ujar Dewi ketika dikonfirmasi *Bisnis Ratu* (9/3/2022) malam.

Baca Juga : Industri Asuransi Jiwa Menantikan Aturan Baru Unit Link Segera Terbit

Adapun, menurut OJK, aturan baru unit link diperlukan untuk meningkatkan aspek perlindungan konsumen. Upaya pengujian regulasi tersebut bertujuan agar permasalahan pemasaran, khususnya ketidakpahaman nasabah atas unit link dapat diminimalisir dan perusahaan asuransi dapat meningkatkan tata kelola dan manajemen risiko dengan lebih baik.



Penyempurnaan aturan PAYDI, antara lain meliputi area spesifikasi produk, penyajian perusahaan untuk dapat menjual PAYDI, praktik pemasaran, transparansi produk, dan pengelolaan investasi.

Sementara itu, Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tumpubolon menilai ketentuan pada regulasi unit link yang baru akan membawa industri asuransi semakin baik ke depannya.

"Kalau ditanya kapan keluarnya mungkin paling pas yang menjawab OJK, tapi kami juga menantikan," ujar Budi, *Ratu* (9/3/2022).



Dia menuturkan, penyusunan ketentuan regulasi baru unit link lebih banyak melibatkan diskusi dengan AAJI. Oleh karena itu, ia yakin bahwa ketentuan yang ada telah mengakomodasi, baik kepentingan dari perusahaan asuransi jiwa maupun kepentingan pemegang polis.

"AAJI sudah beberapa kali diskusi dengan OJK dan positif. Apa yang disampaikan OJK sebagian AAJI langsung setuju, dan sebagian marukan AAJI ada yang dialektisir OJK. Jadi ketika nanti aturan keluar, rasanya tidak ada yang terkaget-kaget," katanya.

Judul	OJK Perketat Penjualan Asuransi Unit Link, AAJI: Kami Akan "Support"
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Opini AAJI dalam Kebijakan Baru OJK
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2022/03/10/131928226/ojk-perketat-penjualan-asuransi-unit-link-aaji-kami-akan-support
Tanggal Berita	2022-03-10
Sentimen	Positif

Kompas.com / Money / What's New

OJK Perketat Penjualan Asuransi Unit Link, AAJI: Kami Akan "Support"

Kompas.com - 10/03/2022, 13:15 WIB

BAGIKAN:    



News Item AAJI Budi Tambudon: (KOMPAS.com/ANWAR NASIR/KEMALU)



Penulis: Agustinus Ranga Respati | Editor: Aprilia Sa

JAKARTA, KOMPAS.com - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) segera perbarui regulasi terkait produk asuransi yang dilatikan dengan investasi (PAYDI) atau unit link dalam upaya meningkatkan perlindungan konsumen.

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mengaku akan menaati peraturan yang akan dikeluarkan pemerintah.

"Asosiasi sudah beberapa kali berdiskusi dengan OJK. Pertemuan positif OJK akan mengeluarkan beberapa peraturan baru, dan peraturan lama yang diubah terkait unit link," ungkap Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tambudon Rabu (9/3/2022).

Baca juga: Unit Link Masih Digemari, Pendapatan Preminya Capai Rp 127,7 triliun

Budi menjelaskan, sebagian anggota AAJI telah menyetujui regulasi apa yang akan diterbitkan OJK.

Lagipula menurut Budi, aturan tersebut akan membantu nasabah mengerti apa yang mereka beli. Dengan kata lain, aturan tersebut akan membantu industri tumbuh.

"Kami akan support. Memang ada beberapa perubahan yang harus kami lakukan. Kami juga telah memberikan saran dan masukan ke OJK mengenai apa yang bisa diubah," imbuh dia.

Baca juga: Soal Dispute Unit Link, AAJI: Tidak Ada Anggota Kami yang Tullup Mata

Budi bilang peraturan OJK yang baru nantinya akan memberikan manfaat bagi konsumen dan industri asuransi. Menurut Budi, saat ini memang produk unit link sedang diminati, tetapi tidak menghalangi pertumbuhan produk tradisional.

Budi optimis dua produk asuransi tersebut akan tumbuh bersama-sama. Pihaknya juga akan menawarkan produk yang lebih beragam lagi untuk masyarakat.

"Kalau nanti peraturannya keluar, tidak akan ada yang terkejut-kejut karena dasar diskusinya jelas. Selama tujuannya membuat nasabah nyaman dan mengerti dengan produk yang mereka beli, kami dukung," tegas Budi.

Baca juga: Mengintip Cara Kerja Asuransi Unit Link, Alokasi Premi Serta Biaya-biaya yang Wajib Dipahami

Gunakan rekaman suara saat penjualan produk asuransi

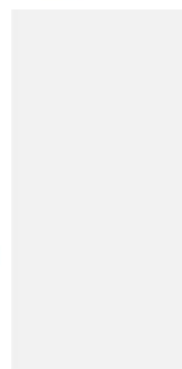
Sebagai informasi, OJK telah berwacana untuk memperlakukan aturan penjualan unit link sejak akhir tahun lalu.

OJK berencana untuk menerapkan strategi, dengan tujuan memperkuat pengawasan market conduct yang meliputi pengawasan terhadap perilaku lembaga jasa keuangan dalam berhubungan dengan konsumennya.

Penguatan tersebut meliputi berbagai aspek, antara lain mendesain, menyusun, dan menyampaikan informasi, membuat perjanjian atas produk atau layanan serta penyelesaian sengketa, dan penanganan pengaduan.

Selain itu, OJK disubut berencana untuk menerapkan persyaratan rekaman pada saat penjualan polis atau produk asuransi.

Dapatkan update berita pilihan dan breaking news setiap hari dari Kompas.com. Mari bergabung di Grup Telegram "Kompas.com News Update", caranya klik link: <https://t.me/kompascomupdate>, kemudian join. Anda harus install aplikasi Telegram terlebih dulu di ponsel.



TERPOPULER

- 1 Apdian Uang Korban Indra Kent dan Doni Sarmanan Bisa Kembali? Ini Kata Nabreskrim
Ditonton 28.932 kali
- 2 Anjlok Tajam, Harga Emas Antam Turun Rp 26.000 Per Gram
Ditonton 18.912 kali
- 3 Profil Priyogo Pengestu, Bos Energi dan Orang Terkaya Kelangka Ri yang Pernah Jadi
Ditonton 15.000 kali
- 4 Ini Perubahan Pengikat bagi AGN Jabatan Fungsional Perawat
Ditonton 14.112 kali
- 5 Harga Emas Dunia Anjlok, Ini Penyebabnya
Ditonton 14.000 kali

sonora.id



Nasib Shio Hari ini, 11 Maret 2022: 3 Oris yang Meredakan Melewat, Kok Bisa?



Selesai Ini 3 Mitos tentang Tidur yang Sering Kamu Dengar, Jenghah Peribay, Ternyata Bisa Batahya Loh!

Kunjungi kanal-kanal Sonora.id

 Motivasi
  Penghibur
  Tips & Trik
  Kesehatan

Judul	Solusi Perkara Unit Link, Pengamat: Batasi Penjualannya Hanya ke Golongan Melek Investasi
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Opini AAJI dalam Kebijakan Baru OJK
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2022/03/10/141500226/solusi-perkara-unit-link-pengamat--batasi-penjualannya-hanya-ke-golongan-melek
Tanggal Berita	2022-03-10
Sentimen	Positif

Kompas.com / Money / Whats New

Solusi Perkara Unit Link, Pengamat: Batasi Penjualannya Hanya ke Golongan Melek Investasi

Kompas.com - 10/03/2022, 14:15 WIB

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

Komentar



Sumber: unit link (THINKSTOCKPHOTO)



Penulis: Agastinus Rangga Respati / Editor: Aprilia Ika

JAKARTA, KOMPAS.com - Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mengakui siap menaati regulasi yang akan dikeluarkan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) terkait pengetatan penjualan asuransi unit link.

Seperti diketahui, AAJI dan OJK terus mengadakan diskusi untuk merancang peraturan terkait produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) atau unit link ini.

Baca juga: OJK Perketat Penjualan Asuransi Unit Link, AAJI: Kami Akan Support

Pengamat asuransi Irvan Rahardjo mengusulkan, perlu dilakukan monitoring atau pengawasan terhadap penjualan produk asuransi unit link.

"Atau setidaknya dibatasi hanya dijual kepada kelompok masyarakat golongan menengah atas dan yang melek investasi. Jadi, tidak menyebar setiap orang tanpa melakukan customer profile assessment," papar dia.

Baca juga: Soal Dispute Unit Link, AAJI: Tidak Ada Anggota Kami yang Tutup Mata

Sengketa nasabah vs perusahaan asuransi soal unit link

Seperti diketahui, sempat terjadi sengketa antara PT AIA Financial, PT Prudential Life Assurance, dan PT AXA Mandiri Financial Services dan nasabahnya terkait produk unit link.

Menanggapi itu AAJI percaya, tidak ada anggotanya yang tutup mata soal kasus tersebut.

Baca juga: Prudential, AXA Mandiri, dan AIA Bantah Unit Link-nya Dilarang Dijual di Bank

Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon baru-baru ini mengatakan, ketiga anggota tersebut telah berhubungan dengan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK).

Budi berharap ketiga anggotanya itu segera menemukan solusi yang bisa disepakati dua belah pihak.

"AAJI terus berdiskusi dan berhubungan intens dengan tiga anggota ini. Kami berharap kasus unit link ini dapat diselesaikan dengan cepat," imbuh dia.



TERPOPULER

1	Apakah Uang Korban Indra Kent dan Doni Salmanan Bisa Kembali? Ini Kata Kabareskrim Dibaca 20.552 kali
2	Anjlok Tajam, Harga Emas Antam Turun Rp 26.000 Per Gram Dibaca 14.012 kali
3	Proftri Prajogo Pangestu, Bos Energi dan Orang Terkaya Ketiga RI yang Pernah Jadi Dibaca 10.492 kali
4	Ini Perubahan Pengikat bagi ASN Jabatan Fungsional Perwaket Dibaca 9.402 kali
5	Harga Emas Dunia Anjlok, Ini Penyebabnya Dibaca 8.108 kali

Judul	65 ,56 Juta Rakyat Indonesia Terlindung Asuransi Jiwa di 2021
Nama Media	Rctiplus.com
Newstrend	Kinerja Asuransi Jiwa 2021
Halaman/URL	https://www.rctiplus.com/news/detail/nasional/2106023/65-56-juta-rakyat-indonesia-terlindung-asuransi-jiwa-di-2021
Tanggal Berita	2022-03-10
Sentimen	Positif

65 ,56 Juta Rakyat Indonesia Terlindung Asuransi Jiwa di 2021

Nasional | genpi.co | Published at Kamia, 10 Maret 2022 - 10:10





GenPI.co - Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mengumumkan Industri asuransi jiwa telah melindungi sebanyak 65,56 juta jiwa masyarakat Indonesia selama 2021.

Menurut AAJI, nilai total uang pertanggungan selama 2021 sebesar Rp 4.360,81 triliun. Angka tersebut tumbuh sebesar 2,9 persen dibandingkan pada 2020.

Sementara itu, total klaim dan manfaat yang dibayarkan Industri asuransi jiwa tercatat sebesar Rp 159,43 triliun.

Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon mengatakan bahwa nilai manfaat tersebut digunakan untuk meringankan beban keluarga Indonesia dan meningkatkan ketahanan ekonomi pada masa sulit.

"Termasuk, selain hal klaim asuransi Covid-19 yang merupakan bukti nyata komitmen Industri secara umum," ujarnya dalam konferensi pers, Rabu (9/3).

Budi mengatakan bahwa industri asuransi jiwa berkomitmen untuk membayarkan klaim yang patut dibayar.

Dalam catatan AAJI, total manfaat atas klaim meninggal dunia mengalami peningkatan 72,8 persen atau sebesar Rp 21,14 triliun.

"Klaim kesehatan juga tercatat naik sebesar 32 persen menjadi Rp13,04 triliun," katanya.

Lebih lanjut, langkah tersebut akan lebih diuntungkan dengan adanya rencana kerja sama perusahaan asuransi swasta dalam mendukung program pemerintah.

"Termasuk untuk memberikan manfaat jaminan kesehatan nasional di masa pandemi covid-19," paparnya.

Selain itu, sejak Maret 2020 hingga Desember 2021, industri asuransi jiwa telah membayarkan klaim terkait covid-19 sebesar Rp 8,62 triliun.

Menurut Budi, komitmen industri asuransi jiwa pada peningkatan ketahanan hidup masyarakat Indonesia tercermin dari pembayaran klaim dan manfaat yang terus dilakukan.

Di masa sulit pun, seperti di masa pandemi, industri asuransi jiwa tetap membayarkan klaim bagi nasabah yang terinfeksi. Ini bukti kami memberikan perlindungan keuangan bagi rencana jangka panjang keluarga," ujarnya.(")

Tonton Video viral berikut:

[Artikel Asli](#)

Judul	Tahun 2021 Industri Asuransi Bayar Klaim dan Manfaat Rp159,43 Triliun
Nama Media	Wartajakarta.com
Newstrend	Kinerja Asuransi Jiwa 2021
Halaman/URL	https://wartajakarta.com/tahun-2021-industri-asuransi-bayar-klaim-dan-manfaat-rp15943-triliun/
Tanggal Berita	2022-03-10
Sentimen	Positif

Judul	AAJI Pantau Penyelesaian Sengketa Unit Link Tiga Perusahaan Asuransi
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Penanganan Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220310/215/1509063/aaji-pantau-penyelesaian-sengketa-unit-link-tiga-perusahaan-asuransi
Tanggal Berita	2022-03-10
Sentimen	Positif

Home • Finansial • Asuransi

AAJI Pantau Penyelesaian Sengketa Unit Link Tiga Perusahaan Asuransi

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) memediasi anggotanya dalam menuntun mata rantai sengketa nasabah unit link. Tiga perusahaan asuransi yang bersengketa itu terus berupaya mencari solusi atas kasus tersebut.

Chitra Hentia (Asosiasi) - Bisnis.com
10 Maret 2022 | 17:45 WIB



Kepada beritanya di laman Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Jakarta, Sabtu, 20-03-2022. Foto: Chitra Hentia

Bisnis.com - JPKPRDA – Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyatakan telah membantu perkembangan kasus sengketa nasabah unit link yang melibatkan tiga perusahaan asuransi anggotanya, yakni PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri), PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia), dan PT AIA Financial (AIA).

Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tumpolon mengatakan, pihaknya terus berdiskusi intens dengan anggota anggotanya tersebut untuk menyelesaikan persengketaan kasus tersebut. Ia menuturkan, ketiga anggotanya tersebut terus berupaya untuk menyelesaikan kasus tersebut secepatnya.

"Dalam diskusi saya dengan anggota-anggotanya, bahwa anggota kami tidak menaruh mata atas kasus-kasus ini. Mereka sungguh-sungguh 100 persen menuntun mata, pikiran, dan tenaga untuk mencari solusi atas kasus tersebut," ujar Budi, Rabu (9/3/2022).

Baca Juga: Struktur Biaya Asuransi Unit Link Ditela Tinggi, Ini Jawaban AAJI

Dalam upaya penyelesaian kasus aduan nasabah unit link itu, kata Budi, ketiga anggotanya telah menempuh upaya komunikasi dengan para nasabah, Otoritas Jasa Keuangan (OJK), hingga Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPSSJK).



Penyelesaian kasus ini tidak hanya menjadi kepentingan ketiga perusahaan yang terlibat, melainkan juga menjadi perhatian asosiasi. Budi pun berharap kasus ini dapat segera terselesaikan.

"Kami sangat berkepentingan dan tiga anggota kami, supaya segera ada solusi yang bisa diupayakan para pihak," kata Budi.

Baca Juga: Dorong Pertumbuhan Industri, AAJI Usul Insentif Pajak hingga Relaksasi Unit Link

Sebelumnya, pada Februari 2022 lalu, Prudential mengumumkan skema penyelesaian keluhan unit link melalui proses arbitrase di LAPSSJK. Hal ini dilakukan guna mendapatkan penyelesaian keluhan secara objektif.



"Skema penyelesaian ini dilakukan bersama-sama dengan OJK dan LAPSSJK sehingga perusahaan dapat memberikan solusi terbaik bagi pihak yang menyampaikan keluhan, perusahaan, serta industri asuransi jiwa, sesuai dengan peraturan dan hukum yang berlaku di Indonesia. Komunikasi serta koordinasi bersama OJK akan terus Prudential Indonesia lakukan, sehingga proses bisa dilaksanakan sesuai time-frame yang ditetapkan," kata Chief Marketing & Communications Officer Prudential Indonesia Luskyo Hambali.

Sesuai dengan ketentuan polis dan proses penyelesaian sengketa berdasarkan peraturan OJK, apabila melalui proses mediasi sengketa belum terselesaikan, maka pihak yang menyampaikan keluhan dapat menempuh proses penyelesaian sengketa secara arbitrase, yang dalam hal ini akan dilakukan melalui LAPSSJK.

Judul	Life insurance industry posts 12% sales growth in 2021
Nama Media	Jakarta Post
Newstrend	Kinerja Asuransi Jiwa 2021
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2022-03-11
Sentimen	Positif

Life insurance industry posts 12% sales growth in 2021

Businesses bank on improvement, stronger economic recovery

Vincent Fabian Thomas

The Jakarta Post/Jakarta

Indonesia's life insurance industry saw its revenue grow by 11.9 percent annually in 2021 as the country's economy recovered, despite the challenges of a second COVID-19 wave.

The Indonesian Life Insurance Association (AAJI) said on Wednesday that revenue reached Rp 241.17 trillion (US\$16.85 billion) last year, exceeding even the pre-pandemic level of Rp 235.73 trillion in 2019. Premium revenue — the biggest contributor to overall revenue — grew by 8.2 percent annually to Rp 202.93 trillion, also exceeding the 2019 figure.

"Because 2021 was good, the industry will be more aggressive in 2022," AAJI chairman Budi Tampabalon told reporters during an online press conference on Wednesday.

In 2021, Indonesia's GDP growth rebounded to 3.69 percent annually, reversing a 2.07 percent contraction a year earlier. Improvements in health care, public mobility, international trade and fiscal stimulus spurred the recovery.

AAJI data show that revenue from unit-linked insurance grew by 6.4 percent last year to Rp127.7 trillion, whereas traditional insurance — without investment facilities — grew by 11.4 percent to Rp 75.23 trillion. Unit-linked products remained the top contributor to premium revenue at 62.9 percent of the total.

Bancassurance — insurance sold through banks — remained the highest contributor to the industry's premium revenue, amounting to almost half of the total. The overall revenue obtained from this channel grew by 5.3 percent to Rp 97.63 trillion, while revenue from agencies — its second-largest channel — dropped by 9.7 percent to Rp 58.8 trillion.

"During COVID-19, agents said they were having difficulty meeting customers. Many wished not to meet. Some agents also reduced their activities in the field. So, when one distribution channel dropped, others thrived," Elin Waty, head of distribution channels at the AAJI, said in the same briefing.

She added that the COVID-19 pandemic drove a significant increase in digital channels, as people opted to look for insurance products online.

The industry also saw a significant increase in COVID-19-related claims last year. From March 2021 to December 2021, total claims reached Rp 8.82 trillion, almost half of which, Rp 3.69 trillion, came from the Delta-fueled second wave in the third quarter of 2021.

Overall claim value was Rp 159.43 trillion in 2021, up by 5.5 percent annually.

The AAJI said these claims were mostly driven by economic and health-related issues, and had nothing to do with the recent protest from disgruntled unit-linked insurance holders.

The AAJI, also on Wednesday, declared its support for an upcoming Financial Services Authority (OJK) regulation to tighten rules surrounding the sale of unit-linked insurance. The OJK is slated to issue the new rule later this year.

The AAJI's Elin said the new regulation would help both the industry and customers. The association expects no surprises since the OJK included AAJI representatives in deliberations on the new regulation.

"Will it affect life insurance industry performance in 2022? I think it will not," Elin said.

The association also hoped the government would soon form a Policyholder Guarantee Agency (LPPP) to support industry growth.

Judul	Asuransi Jiwa bukukan hasil Investasi Rp 26 Triliun
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Kinerja Asuransi Jiwa 2021
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2022-03-11
Sentimen	Positif

Asuransi Jiwa Bukukan Hasil Investasi Rp 26 Triliun

JAKARTA – Industri asuransi jiwa membukukan pertumbuhan hasil investasi tahun 2021 mencapai 44,7% secara tahunan (*year on year/yoy*) menjadi Rp 26,01 triliun. Sementara itu, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) meyakini tren positif tersebut berlanjut pada tahun ini.

Ketua Bidang Aktuaria dan Manajemen Risiko AAJI Fauzi Arfan menyampaikan, asuransi jiwa berhasil mencatat capaian positif dari sisi investasi. Pada 2021, total dana investasi sebesar Rp 530,71 triliun atau meningkat 5,1%. Peningkatan itu pun diikuti dengan hasil investasi yang tumbuh baik. "Hasil investasi tumbuh sebesar 44,7% menjadi Rp 26,01 triliun. Selain dipengaruhi oleh pertumbuhan IHSG sekitar 10,1% (yoy) pada 2021, pertumbuhan kinerja hasil investasi asuransi jiwa juga dipengaruhi oleh pendapatan premi asuransi yang ditempatkan di produk investasi," kata Fauzi saat konferensi pers, Rabu (9/3).

Hasil investasi ikut serta menyokong pertumbuhan total pendapatan asuransi jiwa tahun 2021 sebesar 11,9% (yoy) menjadi Rp 241,17 triliun. Adapun pada periode 2020, pendapatan asuransi jiwa susut 8,6% menjadi Rp 215,44 triliun, yang di antaranya karena hasil investasi yang menguap hingga 23,4% (yoy) menjadi Rp 17,97 triliun.

Lebih lanjut, Fauzi mengungkapkan, penempatan dana kelola investasi turut berkontribusi pada pembangunan negara. Sekitar 20,3% dana kelola investasi ditempatkan pada instrumen yang dapat mendukung pembangunan negara seperti obligasi, sukuk, dan surat berharga negara (SBN). Pada dasarnya, kata Fauzi, persentase tersebut belum mencapai angka anjuran 30% dari pemerintah. Kekurangan penempatan dana investasi di produk SBN ini disebabkan oleh keterbatasan produk yang tersedia untuk dapat diserap oleh industri.

Catatan AAJI, penempatan instrumen pada SBN terus tumbuh dalam dua tahun terakhir. SBN tumbuh 6,9% (yoy) dari Rp 79,91 triliun pada 2019 menjadi Rp 85,43 triliun pada 2020. Untuk tahun 2021, SBN kembali tumbuh bahkan mencapai 25,9% (yoy) menjadi Rp 107,54 triliun atau mencakup 25,9% dari total dana investasi.

Selain itu, Fauzi menilai, penempatan dana kelola investasi asuransi jiwa memiliki peranan penting dalam menjaga stabilitas pasar modal. Pada 2021, total penempatan dana pada instrumen saham dan reksa dana mencapai total Rp 316,56 triliun atau meningkat 2,3% dibandingkan periode yang sama tahun lalu.

Di sisi lain, dia mengatakan, AAJI yang hanya menerima laporan hasil kinerja dari perusahaan asuransi tidak dapat secara spesifik memberikan proyeksi pertumbuhan dana investasi maupun hasil investasi untuk tahun 2022. Namun demikian, jika kinerja tahun 2021 menjadi parameter untuk melihat proyeksi tahun 2022, maka pihaknya meyakini dana investasi dan hasil investasi bisa mencatatkan kinerja lebih baik. "Asumsi pertumbuhan ekonomi Indonesia tahun 2022 dari pemerintah 5,5%, kita pun punya optimisme yang sama bahwa tahun 2022 ini hasil investasi akan mengikuti pola yang sama atau bahkan lebih baik dari tahun 2021. Apalagi suasana pandemi sudah semakin melunak dan semakin membaik dibanding 2021. Kesimpulannya saya rasa *growth* bisa lebih baik dibandingkan 2021," ungkap Fauzi.

Tren positif hasil investasi tidak terlepas dari pendapatan premi asuransi yang ditempatkan di produk investasi. Salah satu produk yang dimaksud adalah *unit link* atau produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI). Berdasarkan AAJI, pendapatan premi *unit link* meningkat 6,4% (yoy) tahun 2021 menjadi Rp 127,70 triliun. Nilai itu mencakup 62,9% dari total pendapatan premi mencapai Rp 202,93 triliun, meningkat 8,2% (yoy).

Pada 2021 pemegang polis produk asuransi *unit link* berjumlah 6,18 juta atau berkontribusi sebesar 30,70% dari total polis industri asuransi jiwa. Adapun jumlah masyarakat Indonesia yang dilindungi oleh *unit link* mencapai 6,44 juta. (pri)



Fauzi Arfan

Judul	Membaik, Tapi Yield Unitlink Masih Minus
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Kinerja Unit Link
Halaman/URL	https://insight.kontan.co.id/news/membaik-tapi-yield-unitlink-masih-minus
Tanggal Berita	2022-03-10
Sentimen	Positif

BERITA EKONOMI

Membaik, Tapi Yield Unitlink Masih Minus

Kamis, 10 Maret 2022 | 05:05 WIB



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

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Kinerja unitlink lumayan membaik di bulan kedua tahun ini. Imbal hasil unitlink memang masih kompak mencatatkan imbal hasil negatif. Hanya saja, tampak ada perbaikan imbal hasil di Februari 2022 dibandingkan Januari lalu. Khususnya unitlink untuk jenis saham

Infovesta Utama mencatat, unitlink saham memberikan imbal hasil paling besar di Februari 2022 mencapai 1,39% month on month (mom), sehingga secara year to date (ytd) imbal hasilnya menjadi -0,88%, membaik dari -2,24%.

Analisis Senior dan Konsultan PT Infovesta Kapital Advisor Praska Putranyo menjelaskan, membaiknya unitlink saham sejalan dengan kinerja Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) yang juga meningkat di Februari 2022 mencapai 3,88%.

Menurut Praska, hal tersebut dikarenakan arus dana investor asing secara akumulasi juga meningkat di Februari di tengah tekanan varian baru omicron di periode tersebut. "Secara year to date (ytd) saja, akumulasi investor asing terus bertambah di tengah pasar yang terus bergejolak. Total di pasar reguler itu ytd mencapai Rp 27 triliun, artinya animo investor asing ini cukup tinggi," ujar Praska.

Dampak perang

Sementara di pasar obligasi, Praska melihat masih tertekan dengan potensi adanya kenaikan suku bunga. Meskipun, investor asing juga membukukan arus dana masuk. Sehingga masih bisa sedikit menahan tekanan kenaikan suku bunga tersebut. Praska memperkirakan, kondisi perbaikan imbal hasil unitlink ini masih akan melanjutkan tren di Maret 2022 ini. Meskipun ada tantangan, yakni bayang-bayang perang Rusia-Ukraina.

Meski imbal hasil menurun, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat hingga akhir tahun 2021 lalu, pendapatan premi unitlink tumbuh 6,4% dengan nilai Rp 127,70 triliun. Kontribusi produk tersebut masih mendominasi. Yakni sebesar 62,9% dari total pendapatan premi.

Salah satu pemain bisnis ini, BNI Life mencatat, jumlah pemegang polis unitlink per Februari 2022 menurun sekitar 10% year on year. Sedangkan jumlah polis mencapai lebih dari 106.000. Direktur Keuangan BNI Life, Eben Eser Nainggolan mengungkapkan, yang mempengaruhi jumlah polis aktif adalah adanya penebusan polis oleh nasabah.

"Jumlah polis baru unit link lebih sedikit dibandingkan dengan jumlah penebusan polis unitlink," ujar Eben.

Menurut dia, nasabah BNI Life paling banyak membeli unitlink jenis saham.

Judul	Industri Asuransi Coba Bertahan saat Pandemi, Masyarakat Semakin Sadar soal Proteksi Kesehatan
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Kinerja Positif Cigna Indonesia
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/bisnis/2022/03/10/industri-asuransi-coba-bertahan-saat-pandemi-masyarakat-semakin-sadar-soal-proteksi-kesehatan
Tanggal Berita	2022-03-10
Sentimen	Netral

Home

Bisnis

Industri

Industri Asuransi Coba Bertahan saat Pandemi, Masyarakat Semakin Sadar soal Proteksi Kesehatan

Halima, 10 Maret 2022 13:04 WIB

Bisnis - Kesehatan

TRIBUNNEWS.COM, JAKARTA - Pandemi Covid-19 yang sudah berlangsung lebih dari dua tahun menghempas banyak industri. Namun, industri asuransi bisa bertahan, seiring meningkatnya pemahaman masyarakat atas pentingnya proteksi terhadap kesehatan mereka.

Pengamat asuransi Ivan Rikharjo mengatakan, potensi pasar asuransi di Indonesia masih terbuka luas. Kondisi pandemi sudah mulai meronggar dan adanya fakta bahwa pandemi Covid-19 memunculkan kesadaran masyarakat akan pentingnya berasuransi untuk memproteksi kesehatan keluarga.

"Ini terbukti dengan meningkatnya angka pertumbuhan asuransi jiwa," ujar Ivan.

Raka Jaga: [Wapres Paparkan 4 Strategi Khusus untuk Tingkatkan Kinerja Industri Asuransi Syariah](#)

Kelompoknya

Data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyimpulkan, asuransi jiwa Indonesia tumbuh walaupun saat pandemi. Sepanjang 2021, premi yang dihimpun industri asuransi jiwa di Indonesia mencapai Rp 184,32 triliun. Angka itu tumbuh 7,21 persen dibandingkan realisasi pada tahun 2020 yang tercatat sebesar Rp 171,95 triliun.

Ia menambahkan, faktor pendorong utama meningkatnya kinerja asuransi juga akan dipengaruhi performa industri asuransi dalam menepati pembayaran klaim sesuai yang dijanjikan dengan baik dan tepat waktu.

Raka Jaga: [Startup Insurtech Ases Serukan Kolaborasi untuk Bangun Ekosistem Asuransi](#)

Terkait klaim unit link, Ivan mengusulkan agar dilakukan monitoring terhadap penjualan produk asuransi unit link.

"Kalau sebelumnya dibatasi hanya di jual kepada kelompok masyarakat golongan menengah atas dan yang model invitasi, jadi, tidak menjual setiap orang tanpa melakukan customer profile assessment," papar dia.

Bayar Klaim

Salah satu asuransi yang bertahan di saat pandemi, yaitu PT Asuransi Cigna Indonesia (Cigna Indonesia). Saat pandemi, kinerja Cigna Indonesia makin positif. Itu terlihat dari pencapaian sepanjang 2021 seiring terus meningkatnya kepercayaan nasabah.

Ikuti untuk Anda: Anda Wajib Minum Ini! Agar Tesis 126,68 dan Persebelah Darah Bersih

Sepanjang tahun 2021 itu, Cigna Indonesia membayar klaim nasabah sebesar Rp 589 miliar. Angka itu naik dari tahun 2020 yang sebesar Rp 423 miliar.

[Halaman selanjutnya](#)

Judul	Di Tengah Pandemi, Cigna Indonesia Bayar Klaim Hingga Rp 589 Miliar pada Tahun Lalu
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Kinerja Positif Cigna Indonesia
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/di-tengah-pandemi-cigna-indonesia-bayar-klaim-hingga-rp-589-miliar-pada-tahun-lalu
Tanggal Berita	2022-03-10
Sentimen	Netral

Di Tengah Pandemi, Cigna Indonesia Bayar Klaim Hingga Rp 589 Miliar pada Tahun Lalu

Kontan.co.id | 10 MARET 2022 | 13:37 WIB



KONTAN.CO.ID - Jakarta. Seorang nasabah asuransi Cigna.



Reporter: Tendi Mahadi | Editor: Tendi Mahadi

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Pandemi Covid-19 yang sudah berlangsung lebih dari dua tahun menghempas banyak industri. Namun, industri asuransi bisa bertahan, seiring meningkatnya pemahaman masyarakat atas pentingnya proteksi terhadap kesehatan mereka.

Hai itu juga dialami PT Asuransi Cigna Indonesia (Cigna Indonesia). Saat pandemi, kinerja Cigna Indonesia makin positif. Itu terlihat dari pencapaian sepanjang 2021 seiring terus meningkatnya kepercayaan nasabah. Sepanjang tahun 2021, Cigna Indonesia membayar klaim nasabah sebesar Rp 589 miliar. Angka itu naik dari tahun 2020 yang sebesar Rp 423 miliar.



"Tingkat kepuasan nasabah terhadap Cigna Indonesia naik 150% dibandingkan tahun sebelumnya," ujar *President Director & CEO* Cigna Indonesia Phil Reynolds dalam keterangannya, Kamis (10/3).

Phil Reynolds menambahkan, pihaknya terus menggaungkan kepatutan konsumen, seperti membayar klaim dengan cepat dan memberikan pelayanan terbaik. Hal itulah yang membuat kinerja Cigna Indonesia terus positif.

Raca Jaga: Sebab Pilihan Asuransi Kesehatan dengan Reklame Digital Tertinggi di Indonesia

Ia mencatat, Basis Keseluruhan Model atau RBC Cigna juga semakin meningkat. Pada kuartal keempat 2021, RBC Cigna Indonesia mencapai 267 persen, jauh di atas batas ketentuan dari pemerintah sebesar 120 persen. RBC pada kuartal keempat itu naik 22% dari kuartal sebelumnya.

Phil Reynolds memaparkan, produk perlindungan Cigna Medical Pro, yang mempunyai manfaat sesuai tegakan rumah sakit, ternyata menjadi pilihan utama bagi nasabah. Terbukti, hingga akhir Desember 2021 tercatat lebih dari 200 polis tegak dan aktif.

Menurut Phil Reynolds, fenomena itu menunjukkan masyarakat semakin melek asuransi. Terutama setelah terjadinya pandemi. Mereka membutuhkan proteksi dengan jaminan pasti dari perusahaan asuransi.

Terkait prospek tahun 2022, Phil Reynolds optimis Cigna Indonesia akan tumbuh lebih baik dari tahun lalu. Apalagi, kondisi pandemi sudah mulai merutur. Menurut dia, dua tahun belakangan ini merupakan masa berat. Ia berakn musim dingin. Kini sudah masuk musim semi, ketika semua orang mulai beraktivitas kembali.

Hai sudah dilakukan *Head of Agency Sales* Cigna Indonesia Shiddiq Affandi. Menurut Shiddiq, pandemi sudah menjadi momentum. Saat daya beli turun, tetapi kebutuhan akan asuransi meningkat. "Jalan untuk produk asuransi meningkat. Makanya Cigna bisa survive" ujarnya.

Raca Jaga: Bagaimana Prospek Bisnis Asuransi dalam Kondisi Pandemi dan Pasca Pandemi?

Shiddiq menjelaskan, Cigna Indonesia bisa survive karena memiliki tools berupa AI/ML dengan fitur need base analysis. Artinya, Cigna Indonesia memiliki alat yang bisa menganalisa seberapa besar kemampuan calon nasabah, sehingga nasabah dapat memilih produk proteksi yang sesuai dengan kemampuan.

Ditaku, jika dilihat secara keseluruhan bisnis, kanal bisnis kesehatan memang angku. Hal itu karena adanya pembatasan tatap muka saat pandemi. Namun, Cigna Indonesia tetap melakukan penetrasi pasar dengan memanfaatkan teknologi digital via aplikasi WebOS. Aplikasi ini memungkinkan agen bertemu dalam video secara online dan langsung dengan calon nasabah. "Itu yang membuat Cigna tetap bisa approach dan melakukan penjualan saat masa PHM," kata Shiddiq.

Selengkapnya >

Judul	AIA Sediakan Produk Asuransi Jiwa untuk Masa Pensiun. Apa Keunggulannya?
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Peluncuran Fortuna Income Protection oleh CIMB dan AIA
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220310/215/1508978/aia-sediakan-produk-asuransi-jiwa-untuk-masa-pensiun-apa-keunggulannya
Tanggal Berita	2022-03-10
Sentimen	Netral

AIA Sediakan Produk Asuransi Jiwa untuk Masa Pensiun. Apa Keunggulannya?

AIA Financial Life menggaribing PT Bank CIMB Niaga Tbk. (BMN33) dalam meluncurkan produk baru asuransi Fortuna Income Protection.

Dina Purnama Utami - Bisnis.com
10 Maret 2022 - 14:45 WIB



AIA Financial Life meluncurkan produk asuransi jiwa yang dirancang untuk masa pensiun. Produk ini menawarkan manfaat tahunan hingga 130 persen dari premi dasar tahunan.

Peluncuran Fortuna Income Protection menjadi upaya berkelanjutan dalam mendukung keadilan produk dan layanan untuk masyarakat. Produk ini menawarkan manfaat tahunan hingga 130 persen dari premi dasar tahunan.

Presiden Direktur AIA Syariah Indonesia mengungkapkan, AIA juga menyediakan inovasi produk asuransi jiwa untuk membantu masyarakat Indonesia hidup lebih sehat, sejahtera, dan lebih baik. Melalui kerjasama ini, AIA memperkuat kolaborasi dengan mitra bank CIMB Niaga dalam menghadirkan Fortuna Income Protection.



"Produk ini dirancang khusus untuk proteksi jiwa dan perencanaan dana pensiun yang akan kita butuhkan dalam memasuki masa pensiun. Produk ini menawarkan manfaat tahunan hingga 130 persen dari premi dasar tahunan. Kami berharap produk ini dapat membantu masyarakat dalam mempersiapkan masa pensiun yang lebih sejahtera. Produk ini menawarkan manfaat tahunan hingga 130 persen dari premi dasar tahunan. Kami berharap produk ini dapat membantu masyarakat dalam mempersiapkan masa pensiun yang lebih sejahtera."

Hasil survei Katadata Insight Center pada September 2021 terhadap 1.525 responden berusia 25-45 tahun yang terdapat di seluruh Indonesia menunjukkan bahwa 62,5 persen responden generasi di Indonesia setuju bahwa mereka memang merasa khawatir dengan masa pensiun. Nilai faktanya hingga 13,4 persen yang merasa khawatir finansial dalam memenuhi kebutuhan hidup, pendidikan, dan berespons. Data tersebut menunjukkan pentingnya asuransi yang dapat membantu mempersiapkan masa pensiun yang lebih sejahtera.

Dina juga: [Dear Miliard, Ini Cara Mempersiapkan Dana Pensiun](#)

"Kami mengucapkan selamat dalam perjalanan perencanaan keuangan yang baik karena kami adalah perusahaan finansial yang fokus pada customer centricity. Sebagai bank nasional CIMB Niaga merupakan nasabah dengan layanan produk dan layanan premium terbaik. Kami berharap produk ini dapat membantu masyarakat dalam mempersiapkan masa pensiun yang lebih sejahtera. Kami berharap produk ini dapat membantu masyarakat dalam mempersiapkan masa pensiun yang lebih sejahtera."



"Kami percaya Fortuna Income Protection dapat membantu persiapan dana pensiun dengan cara yang lebih baik. Produk ini menawarkan manfaat tahunan hingga 130 persen dari premi dasar tahunan. Kami berharap produk ini dapat membantu masyarakat dalam mempersiapkan masa pensiun yang lebih sejahtera. Kami berharap produk ini dapat membantu masyarakat dalam mempersiapkan masa pensiun yang lebih sejahtera."

Fortuna Income Protection menjadi produk asuransi jiwa yang memiliki pilihan masa bayar premi mulai dari 5-35 tahun yang disesuaikan per tahun pada usia produktif. Selain memberikan masa bayar premi, di tahun-tahun berikutnya nasabah akan menerima nilai tunai sebesar 35-130 persen dari premi tahunan yang akan dibayarkan setiap tahunnya selama 15-30 tahun, tergantung dari pilihan skema yang dipilih nasabah.

AIA dan CIMB Niaga melihat perlu adanya upaya memberikan keadilan dan keadilan investasi sebagai persiapan masa pensiun. Produk ini sangat penting untuk dilakukan dan memastikan perencanaan masa pensiun yang lebih baik.

Salah satu manfaat yang ditawarkan oleh asuransi dana pensiun dan investasi pada usia produktif, Fortuna Income Protection memberikan kemudahan investasi dalam masa yang relatif dini dalam Aset. Produk asuransi tradisional endowment memberikan keadilan perencanaan masa pensiun dan dapat membantu masyarakat dalam mempersiapkan masa pensiun yang lebih sejahtera. Kami berharap produk ini dapat membantu masyarakat dalam mempersiapkan masa pensiun yang lebih sejahtera.

Selain itu, produk Fortuna Income Protection dapat dilengkapi dengan asuransi tambahan yang bermanfaat memberikan manfaat pembelaan premi apabila pemegang polis meninggal atau menderita cacat tetap.

Judul	AIA Gandeng CIMB Niaga Luncurkan Produk Khusus Sandwich Generation
Nama Media	Rctiplus.com
Newstrend	Peluncuran Fortuna Income Protection oleh CIMB dan AIA
Halaman/URL	https://www.rctiplus.com/news/detail/ekonomi/2105190/aia-gandeng-cimb-niaga-luncurkan-produk-khusus-sandwich-generation
Tanggal Berita	2022-03-10
Sentimen	Netral

AIA Gandeng CIMB Niaga Luncurkan Produk Khusus Sandwich Generation

Ekonomi | republika | Published at Kamis, 10 Maret 2022 - 05:48



REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA -- PT AIA Financial (AIA) bersama dengan PT Bank CIMB Niaga Tbk resmi meluncurkan produk bancassurance Fortuna Income Protection, produk proteksi jiwa murni sekaligus perlindungan finansial yang diperuntukkan bagi nasabah usia produktif dalam mempersiapkan dana hari tua dan memastikan nasabah memiliki bekal di masa pensiun.

Peluncuran Fortuna Income Protection menjadi upaya berkelanjutan dalam mendorong kesadaran proteksi dan diharapkan mampu memutus rantai generasi sandwich di Indonesia. Produk ini menawarkan manfaat tahunan hingga 130 persen dari premi dasar tahunan.

Presiden Direktur AIA, Sainthan Satyamoorthy mengatakan perseroan fokus menyediakan inovasi produk proteksi untuk membantu jutaan keluarga Indonesia hidup lebih sehat, lebih lama, lebih baik. Melalui semangat ini, pihaknya memperkuat kolaborasi dengan mitra bank CIMB Niaga dalam menghadirkan Fortuna Income Protection.

"Produk ini dirancang khusus untuk proteksi jiwa dan perencanaan dana pensiun yang akan turut berkontribusi dalam memutus rantai generasi sandwich pada usia produktif. Dengan fitur yang fleksibel, kami optimis peluncuran Fortuna Income Protection dapat diterima dengan baik sehingga mampu membantu generasi masa depan memiliki kebebasan finansial melalui perencanaan keuangan yang matang," tutur dia, berdasarkan rilis yang diterima Republika.co.id, Kamis (10/3/2022).

Hasil survei Katadata Insight Center pada bulan September 2021 terhadap 1.828 responden berusia 25-45 tahun yang tersebar di seluruh Indonesia menyebutkan bahwa 83,6 persen Sandwich Generation di Indonesia percaya kalau mereka mampu merawat tanggungan dengan baik, walau faktanya hanya 13,4 persen yang memiliki kesiapan finansial dalam memenuhi kebutuhan pokok, menabung, dan berinvestasi. Data tersebut menunjukkan dipertakannya upaya panjang dalam memutus generasi sandwich pada usia produktif.

Presiden Direktur CIMB Niaga, Lani Damawan menyampaikan perseroan mengutamakan nasabah dalam perjalanan perencanaan keuangan yang baik karena kami adalah perusahaan finansial yang fokus pada customer centricity. Sebagian besar nasabah CIMB Niaga merupakan nasabah dengan berusia produktif dan merupakan generasi sandwich.

Oleh karena itu CIMB Niaga optimis Fortuna Income Protection yang merupakan produk asuransi tradisional endowment dapat menjadi pilihan solusi perencanaan finansial yang akan memberikan kemudahan untuk generasi penerus pada usia produktif dalam merencanakan keuangan di masa depan dengan nyaman.

"Kami percaya Fortuna Income Protection dapat menjaga kesiapan dana hari tua dengan satu proteksi yang melindungi jutaan mimpi dan menciptakan kebebasan finansial pada masa pensiun yang akan datang."

Fortuna Income Protection menjadi produk asuransi dwiguna yang memiliki pilihan masa bayar premi mulai dari 5 sampai 20 tahun yang dibayarkan per tahun pada usia produktif. Setelah menyelesaikan masa bayar premi, di tahun-tahun berikutnya nasabah akan menikmati nilai tunai sebesar 35 persen sampai 130 persen dari premi tahunan yang akan dibayarkan setiap tahunnya selama 15-30 tahun, tergantung dari pilihan skema yang menjadi pilihan nasabah.

[Artikel Asli](#)

Judul	FA AXA Mandiri Langgar Kode Etik, Aplikasi Polis Mandiri Elite Plan Dititipkan Tanpa Ijin dan Persetujuan Nasabah
Nama Media	Mediakonsumen.com
Newstrend	Pelanggaran Kode Etik FA AXA Mandiri
Halaman/URL	https://mediakonsumen.com/2022/03/10/surat-pembaca/fa-axa-mandiri-langgar-kode-etik-aplikasi-polis-mandiri-elite-plan-dititipkan-tanpa-ijin-dan-persetujuan-nasabah
Tanggal Berita	2022-03-10
Sentimen	Negatif



Judul	Februari 2022, Imbal Hasil Unit Link Masih Minus
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Kinerja Unit Link
Halaman/URL	https://newssetup.kontan.co.id/news/februari-2022-imbal-hasil-unit-link-masih-minus
Tanggal Berita	2022-03-10
Sentimen	Netral

Februari 2022, Imbal Hasil Unit Link Masih Minus

Kamis, 10 Maret 2022 | 06:25 WIB | Reporter Adrianus Octaviano



KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Memasuki bulan kedua di 2022, imbal hasil unitlink masih kompak mencatatkan imbal hasil minus. Hanya saja, tampak ada perbaikan imbal hasil di Februari dibandingkan Januari lalu, khususnya unitlink untuk jenis saham.

Adapun, Infovesta Utama mencatat unitlink saham memberikan imbal hasil paling besar di Februari 2022 mencapai 1,39% *month on month* (mom), sehingga secara *year to date* (ytd) imbal hasilnya menjadi -0,88%, membaik dari -2,24%.



Di periode yang sama, unitlink campuran mencatat imbal hasilnya sebesar 0,86% mom sehingga secara ytd menjadi -0,28%. Sementara unitlink pendapatan tetap menjadi yang terkecil dalam perbaikannya dengan imbal hasil sebesar 0,12% mom atau senilai -0,37% ytd.

Baca Juga: AAJ: Kami Masih Menantikan Aturan Baru Unitlink

Analisis Senior dan Konsultan PT Infovesta Kapital Advisor Praska Putranyo bilang bahwa membaiknya unitlink saham sejalan dengan kinerja IHSG yang juga meningkat di Februari mencapai 3,88%. Menurut Praska, hal tersebut dikarenakan arus dana investor asing secara akumulasi juga meningkat di Februari di tengah tekanan varian baru Omicron di periode tersebut.

"secara *year to date* saja, akumulasi investor asing terus bertambah di tengah pasar yang terus bergejolak, totalnya di pasar reguler itu secara ytd mencapai Rp 27 triliun, artinya animo investor asing ini cukup tinggi sekali di pasar saham," ujar Praska.

Sementara itu, untuk pasar obligasi, Praska melihat obligasi masih tertekan dengan potensi adanya kenaikan suku bunga. Meskipun, investor asing juga membukukan arus dana yang masuk sehingga masih bisa sedikit menahan tekanan kenaikan suku bunga tersebut.

[Selanjutnya >](#)

Judul	Asuransi Cigna Indonesia bayar klaim nasabah Rp589 miliar pada 2021
Nama Media	Antaranews.com
Newstrend	Kinerja Positif Cigna Indonesia
Halaman/URL	https://www.antaranews.com/berita/2751161/asuransi-cigna-indonesia-bayar-klaim-nasabah-rp589-miliar-pada-2021
Tanggal Berita	2022-03-10
Sentimen	Netral

Asuransi Cigna Indonesia bayar klaim nasabah Rp589 miliar pada 2021

(2 Kumpu, 10 Maret 2022 14:18 WIB)



Photo: Antaranews.com. Cigna Indonesia membayar klaim nasabah sebesar Rp589 miliar pada 2021 atau meningkat dibandingkan 2020 yang Rp423 miliar.

“Pandemi ini membuat masyarakat sadar perlunya kesehatan bagi dirinya dan keluarga”

Jakarta (ANTARA) - PT Asuransi Cigna Indonesia membayar klaim nasabah sebesar Rp589 miliar pada 2021 atau meningkat dibandingkan 2020 yang Rp423 miliar.

President Director & CEO Cigna Indonesia Phil Reynolds mengatakan industri asuransi masih bisa bertahan seiring meningkatnya pemahaman masyarakat atas pentingnya proteksi terhadap kesehatan.

“Saat pandemi, kinerja Cigna Indonesia makin positif. Itu terlihat dari pencapaian sepanjang 2021, sering terus meningkatnya kepercayaan nasabah. Tingkat kepuasan nasabah terhadap Cigna Indonesia naik 160 persen dibandingkan tahun sebelumnya,” ujarnya dalam keterangannya di Jakarta, Kamis.

Phil Reynolds menambahkan pihaknya terus menjaga kepercayaan konsumen seperti membayar klaim dengan cepat dan selalu memberikan pelayanan terbaik.

Mamfaat dia, tolok kecukupan modal atau RBC Cigna juga semakin menguat yang pada kuartal keempat 2021 mencapai 267 persen atau jauh di atas batas ketentuan pemerintah sebesar 120 persen. RBC kuartal keempat itu naik 22 persen dari kuartal sebelumnya.

Ia memaparkan produk perlindungan Cigna Medical Pro, yang mempunyai manfaat sesuai tagihan rumah sakit menjadi pilihan utama nasabah dan hingga akhir Desember 2021 tercatat lebih dari 200 polis terjual dan aktif.

Fenomena itu menunjukkan masyarakat semakin melek asuransi, terutama setelah pandemi ini di saat mereka membutuhkan proteksi dengan jaminan pasti perusahaan asuransi.

Terkait prospek pada 2022, Phil Reynolds pun optimis industri Cigna Indonesia tumbuh lebih baik lagi, apalagi kondisi pandemi sudah mulai menurun.

Head of Agency Sales Cigna Indonesia Shiddiq Alfiansi menambahkan pandemi malah menjadi momentum. Saat daya beli turun, kebutuhan asuransi malah meningkat, sehingga Cigna bisa bertahan.

Menurut dia, Cigna juga bisa bertahan karena memiliki tools eApps dengan fitur need base analysis yang bisa menganalisa seberapa besar kemampuan calon nasabah, sehingga nasabah membeli produk sesuai kemampuan.

Saat pembatasan tetap muka akibat pandemi, lanjutnya, Cigna memanfaatkan teknologi digital via aplikasi Webex yang memungkinkan agen bertemu dalam video secara online dan langsung dengan calon nasabah.

“Ini yang membuat Cigna tetap bisa approach dan melakukan penjualan saat masa PPKM,” kata Shiddiq.

Regional Sales Manager Cigna Surabaya Lily Anisanti menambahkan kinerja Cigna di Surabaya pada 2021 meningkat 20-25 persen dibandingkan 2020.

“Pandemi ini membuat masyarakat sadar perlunya kesehatan bagi dirinya dan keluarga,” ujarnya.

Lily pun meyakini dengan kondisi pandemi yang semakin longgar, ekonomi mulai bergerak dan daya beli masyarakat meningkat, sehingga kinerja Cigna akan semakin meningkat.

Sementara itu, pengamat asuransi Irvan Rahardjo mengatakan potensi pasar asuransi di Indonesia masih terbuka luas, selain dikarenakan kondisi pandemi yang mulai melonggar, juga kesadaran masyarakat untuk memproteksi kesehatan keluarganya dengan asuransi, makin meningkat.

“Ini terbukti dengan meningkatnya pertumbuhan asuransi jiwa,” ujarnya.

Data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menunjukkan premi industri asuransi jiwa pada 2021 mencapai Rp184,32 triliun atau tumbuh 7,21 persen dibandingkan 2020 yang Rp171,93 triliun.

Ia menambahkan pendorong peningkatan kinerja asuransi lainnya adalah performa industri asuransi dalam menepati pembayaran klaim sesuai yang dijanjikan dan tepat waktu.

Judul	Ma'ruf Amin Ungkap Sejumlah Strategi agar Asuransi Syariah Tumbuh
Nama Media	Fortuneidn.com
Newstrend	Strategi Peningkatan Industri Asuransi Syariah
Halaman/URL	https://www.fortuneidn.com/sharia/suheriadi/ma-ruf-amin-ungkap-sejumlah-strategi-agar-asuransi-syariah-tumbuh
Tanggal Berita	2022-03-10
Sentimen	Netral

Ma'ruf Amin Ungkap Sejumlah Strategi agar Asuransi Syariah Tumbuh

Aset asuransi syariah senilai Rp589,8 triliun di 2021.



BY SUHERIADI

10 Maret 2022



Jakarta, FORTUNE - Wakil Presiden (Wapres) K.H. Ma'ruf Amin menyatakan, aset asuransi syariah di Indonesia mampu tumbuh walaupun di tengah kondisi ketidakstabilan perekonomian akibat pandemi Covid-19.

Untuk itu, dirinya mengungkapkan sejumlah strategi bagi perusahaan asuransi syariah agar dapat terus meningkatkan kinerja.

"Pertama, perluas inovasi produk dan perluas pangsa pasar. Produk asuransi syariah harus dikembangkan agar lebih kompetitif dan tepat sasaran," tegas Ma'ruf ketika membuka Rapat Kerja Tahunan Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI) 2022 melalui konferensi video di Jakarta, Rabu (9/3).

Mengingat potensi industri halal yang sangat besar, Wapres pun mengingatkan agar literasi terkait manfaat asuransi syariah dapat lebih ditingkatkan terutama untuk kalangan pelaku UMKM syariah.

"Ceruk pasar industri halal harus terus digali agar industri asuransi syariah semakin bernilai, dan bahkan terintegrasi dalam ekosistem industri halal yang tengah dibangun," tuturnya.

Pentingnya kerja sama lintas sektor

Untuk strategi kedua, Wapres menekankan pentingnya penguatan eksposur industri melalui kerja sama lintas sektor harus terus dilakukan, seperti dengan fintech syariah dan sektor lainnya.

"Selain itu, promosi dan positioning asuransi syariah melalui beragam kanal media perlu dilakukan," imbuhnya.

Lakukan perbaikan tata kelola

Sementara strategi ketiga, tambah Wapres, perbaikan tata kelola perusahaan dengan mengadopsi praktik terbaik di negara-negara maju, penting untuk dilakukan.

"Salah satunya dengan pemanfaatan teknologi dan penerapan digitalisasi di semua lini. Perlu terobosan-terobosan untuk meningkatkan efisiensi, sekaligus mengatasi tantangan permodalan," tegasnya.

Tingkatkan kualitas SDM

Terakhir, sebagai cerminan citra perusahaan, Wapres meminta SDM AASI meningkatkan kualitas dan kuantitasnya melalui sertifikasi.

"AASI perlu mengoptimalkan peran Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP) Perasurancian Syariah agar makin banyak pelaku industri asuransi syariah yang mumpuni, serta berkomitmen aktif mengembangkan industri dan membangun kepercayaan masyarakat," jelasnya.

Sebagai informasi saja, pada akhir 2021, aset industri asuransi jiwa syariah mencapai Rp589,8 triliun.



Most Popular

MARKET

Pengamat Jabarkan Potensi EBT di Tengah Lonjakan Harga Minyak Dunia

09 Maret 2022

FINANCE

Pendapatan Premi Asuransi Jiwa Capai Rp202,95 Triliun pada 2021

09 Maret 2022

MARKET

Sumber Mas Konstruksi Resmi IPO, Saham Langsung Terkoreksi 9,85%

09 Maret 2022

MARKET

Harga Nikel Naik 250%, Ini 3 Dampaknya Bagi Pasar hingga Mobil Listrik

09 Maret 2022

NEWS

Pemberian Izin Impor Daging ke Swasta Akan Terapkan Sistem Tender

09 Maret 2022

TECH

Startup Pemasaran Insider Jadi Unicorn Usai Raup Dana Rp1,7 Triliun

09 Maret 2022



Judul	Wapres Ungkap Empat Strategi Tingkatkan Kinerja Industri Asuransi Syariah
Nama Media	Id.investing.com
Newstrend	Strategi Peningkatan Industri Asuransi Syariah
Halaman/URL	https://id.investing.com/news/economy/wapres-ungkap-empat-strategi-tingkatkan-kinerja-industri-asuransi-syariah-2160253
Tanggal Berita	2022-03-10
Sentimen	Netral

Wapres Ungkap Empat Strategi Tingkatkan Kinerja Industri Asuransi Syariah

Pasardana | Ekonomi | 10/03/2022 09:45



Pasardana.id - Saat membuka Rapat Kerja Tahunan Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI) 2022 melalui konferensi video di Jakarta, Rabu (09/3/2022), Wakil Presiden, Ma'ruf Amin mengungkapkan, untuk dapat terus meningkatkan kinerja industri asuransi syariah di Indonesia, perusahaan asuransi syariah perlu menyiapkan strategi khusus.

Menurutnya, aset asuransi syariah di Indonesia mampu tumbuh walaupun di tengah kondisi ketidakstabilan perekonomian akibat pandemi Covid-19.

Bahkan pada akhir 2021, aset industri asuransi jiwa syariah mencapai Rp589,8 triliun.

Adapun strategi khusus yang dimaksud, yaitu,

Pertama, perkuat inovasi produk dan perluas pangsa pasar. Produk asuransi syariah harus dikembangkan agar lebih kompetitif dan tepat sasaran.

Menurut Wapres, potensi industri halal yang sangat besar. Karena itu, ia mengingatkan agar literasi terkait manfaat asuransi syariah dapat lebih ditingkatkan terutama untuk kalangan pelaku UMKM syariah.

"Ceruk pasar industri halal harus terus digali agar industri asuransi syariah semakin bersinergi, dan bahkan terintegrasi dalam ekosistem industri halal yang tengah dibangun," terangnya.

Strategi kedua, Wapres menekankan pentingnya penguatan eksposur industri melalui kerja sama lintas sektor harus terus dilakukan, seperti dengan "fintech" syariah dan sektor lainnya.

"Selain itu, promosi dan *positioning* asuransi syariah melalui beragam kanal media perlu dilakukan," imbaunya.

Sementara strategi ketiga, ungkap Wapres, perbaikan tata kelola perusahaan dengan mengadopsi praktik terbaik di negara-negara maju, penting untuk dilakukan.

"Salah satunya dengan pemanfaatan teknologi dan penerapan digitalisasi di semua lini. Perlu terobosan-terobosan untuk meningkatkan efisiensi, sekaligus mengatasi tantangan permodalan," tegasnya.

Sebagai cerminan citra perusahaan, Wapres pun mengungkap strategi terakhir, yakni meminta SDM AASI meningkatkan kualitas dan kuantitasnya melalui sertifikasi.

"AASI perlu mengoptimalkan peran Lembaga Sertifikasi Profesi (LPS) Perasuransian Syariah agar makin banyak pelaku industri asuransi syariah yang mumpuni, serta berkomitmen aktif mengembangkan industri dan membangun kepercayaan masyarakat," tandasnya.

Judul	Survei Manulife : Masyarakat Indonesia Semakin Sadar Pentingnya Asuransi di Masa Pandemi
Nama Media	Mediaindonesia.com
Newstrend	Asia Care Survey Manulife
Halaman/URL	https://mediaindonesia.com/ekonomi/477251/survei-manulife-masyarakat-indonesia-semakin-sadar-pentingnya-asuransi-di-masa-pandemi
Tanggal Berita	2022-03-10
Sentimen	Netral



Judul	Buka RAT AASI, Begini Titah Wakil Presiden Untuk Industri Asuransi Syariah di Indonesia
Nama Media	Akurat.co
Newstrend	Strategi Peningkatan Industri Asuransi Syariah
Halaman/URL	https://akurat.co/buka-rat-aasi-maruf-amin-kasih-wejangan-wejangan-ini
Tanggal Berita	2022-03-10
Sentimen	Netral



Para karyawan, meski di tengah pandemi industri apparel sempat masih mampu untuk tetap tumbuh, tentunya dengan cara kerja secara online. Untuk itu, para karyawan secara umum, juga Wayne, tetap berpejuang besar untuk berkembang di dalam negeri.

BERKAS LINTAS ANJAL



Delisa berharap, segera anggota AADI untuk terus berjuang dan menggali berbagai peluang baru, dari berbagai lembaga, industri, instansi, instansi ke depan. Mereka mengaspas pada peluang bisnis untuk mencari peluang baru untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan bangsa.

Rapres juga mengaji untuk memperluas exposure industri asuransi syariah melalui kerja sama lintas sektor. Salah satu inisiatif bersama dengan Bank Syariah Indonesia (BSI) adalah

"Mereka kita perkuat dengan koalisi yang solid seperti, antara pemerintah, ARI dan seluruh pemangku, masyarakat," ujar Wakil Ketua yang juga sebagai Ketua Dewan Penasihat ARI.

Tips:

18/04/2018

Judul	ASTRA LIFE HADIRKAN AVA ILIFE PROTECTION
Nama Media	Property & Bank
Newstrend	Peluncuran AVA iLife Protection oleh Astra Life dan Permata Bank
Halaman/URL	41
Tanggal Berita	2022-03-11
Sentimen	Positif

ASTRA LIFE HADIRKAN AVA ILIFE PROTECTION

Industri asuransi di Indonesia tahun 2022 ini diproyeksikan memiliki peluang yang sangat menjanjikan. Kondisi ekonomi yang mulai pulih serta kian meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap kebutuhan layanan proteksi jiwa semakin tinggi, terlebih sejak pandemi Covid-19 menjadi indikator kian bertumbuhnya industri asuransi di Indonesia.

Hal ini tercermin dari data dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) yang mencatat peningkatan premi asuransi jiwa mencapai Rp184,32 triliun sepanjang tahun 2021 atau tumbuh sebesar 7,21% dibandingkan tahun sebelumnya.

Di sisi lain, asuransi jiwa juga perlu beradaptasi dalam menghadirkan produk yang sesuai dengan perubahan gaya hidup masyarakat.

Guna memaksimalkan potensi tersebut, PT. Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) bekerja sama dengan PT. Bank Permata Tbk. (PermataBank) menghadirkan produk asuransi AVA iLife Protection. Presiden Direktur Astra Life, Windawati Tjahjadi mengatakan, "Awal tahun 2022

dimana masyarakat sudah mulai beraktivitas kembali, menjadi momentum yang tepat bagi Astra Life dan PermataBank melalui jalur distribusi Bancassurance meluncurkan AVA iLife Protection, sebuah produk asuransi jiwa murni yang fleksibel dengan keunggulan nasabah

bisa menyesuaikan kebutuhan perlindungan jiwa dengan perubahan gaya hidup dan tahapan kehidupan. AVA iLife Protection juga memberikan kemudahan perlindungan tanpa pemeriksaan medis dengan nilai pertanggungan hingga Rp5 miliar," ujar Windawati.



Judul	Perlindungan Nasabah Mutlak
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	2
Tanggal Berita	2022-03-11
Sentimen	Netral

Perlindungan Nasabah Mutlak

Diskursus tentang produk asuransi *unit-linked* kembali mengemuka di lini masa dalam beberapa waktu terakhir. Hal itu dipicu oleh sengketa yang melibatkan sejumlah nasabah yang merasa dirugikan oleh tiga perusahaan asuransi, yakni PT Prudential Life Assurance, PT AIA Financial, dan PT AXA Mandiri Financial Services.

Kegaduhan dimulai sejak 16 orang nasabah *mengeruduk* kantor ketiga perusahaan itu pada Januari lalu. Mereka merasa ditipu oleh biaya-biaya yang tidak pernah dikomunikasikan oleh perusahaan, serta pengelolaan investasi yang selama ini dianggap tidak transparan. Polemik produk asuransi berbasis investasi *unit-linked* sesungguhnya bukan perkara baru dengan jumlah pengaduan nasabah yang terus meningkat saban tahun.

Pada 2019, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menerima 360 pengaduan terkait dengan produk tersebut. Setahun kemudian, jumlah aduan melesat

64,72% menjadi 593 kasus. Angka pengaduan diyakini bertambah banyak tahun lalu, mengingat hanya dalam 3 bulan pertama, jumlah laporan telah mencapai 273 kasus.

OJK telah merespons permasalahan ini. Regulasi baru terkait dengan *unit-linked* tengah dalam proses finalisasi, sehingga bakal diterbitkan dalam waktu dekat. Aturan baru itu dibutuhkan dalam semangat peningkatan aspek perlindungan nasabah.

Kami menilai, ada tiga persoalan mendasar yang perlu mendapat perhatian. *Pertama*, terkait dengan regulasi yang mengatur penyertaan asuransi *unit-linked* dengan kriteria yang ketat dan mengikat. Ketentuan itu harus mencakup pengetatan terhadap spesifikasi produk, praktik pemasaran, transparansi, hingga tata kelola investasi.

Kedua, tentang kapasitas perusahaan asuransi yang menerbitkan produk *unit-linked*. Perusahaan harus memiliki tenaga ahli yang cakap di bidang investasi dan manajemen

risiko, didukung oleh sistem informasi dan teknologi yang memadai, serta permodalan yang kuat. Evaluasi terhadap keberlangsungan polis serta kinerja investasi juga wajib disampaikan secara berkala kepada nasabah.

Penguatan regulasi dan kecakapan perusahaan asuransi saja sejatinya tidak cukup mengurai potensi sengketa. Karena itulah, persoalan mendasar ketiga yang paling vital yakni berkaitan dengan pemahaman nasabah atas risiko kinerja investasi di produk *unit-linked*.

Harus disadari bahwa *unit-linked* telah menjadi produk yang paling diminati nasabah. Pangsa produk asuransi ini terus meningkat selama 5 tahun terakhir.

Pada 2021, total polis produk *unit-linked* telah mencapai 6,18 juta penyertaan dengan nilai premi hingga Rp127,7 triliun. Produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi ini mendominasi kontribusi terhadap total premi di industri sebesar 62,9%.

Angka itu mencerminkan mili-

tansi agen-agen asuransi untuk produk *unit-linked* ke tengah-tengah masyarakat. Celakanya, itu tidak diimbangi dengan praktik pemasaran yang sehat yang berorientasi terhadap kebutuhan dan tujuan nasabah.

Kita menyadari bahwa *unit-linked* menjadi bagian dari inovasi produk asuransi. Akan tetapi, perkawinan fungsi proteksi dan investasi dalam satu produk asuransi harusnya diedukasi secara utuh dan menyeluruh ke nasabah. Jangan sampai, nasabah tidak menyadari risiko dari fungsi investasi, sehingga melewatkan prinsip perlindungan terhadap nasabah.

Penggiat asuransi harus memperhatikan kualitas penjualan dengan cara yang *proper* dan transparan. Aspek ini sangat vital karena menjadi pintu masuk nasabah ke produk asuransi, baik untuk mendapatkan proteksi atau disertai pengembangan investasi. Jika tidak, pertaruhan sungguh mahal, menyangkut reputasi dan kepercayaan nasabah. ■

Judul	Berita Foto - Struktur biaya Produk Asuransi Unit Link
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Riset IFG Progress terkait Unit Link
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2022-03-11
Sentimen	Netral



BeritaSatu Photo/Mohammad Defrizal

Struktur Biaya Produk Asuransi Unit Link

Agen asuransi jiwa beraktivitas di salah satu perusahaan asuransi jiwa di Jakarta. Studi lembaga riset industri jasa keuangan, IFG Progress, memandang struktur biaya pada produk asuransi unit link di industri asuransi jiwa di Indonesia cukup tinggi. Hal ini membuat porsi dana yang dialokasikan untuk investasi relatif kecil pada 5 tahun pertama.

Judul	KONTRIBUSI BANCASSURANCE DITINGKATKAN
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Peluncuran Fortuna Income Protection oleh CIMB dan AIA
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2022-03-11
Sentimen	Netral

| PENJUALAN PRODUK ASURANSI |

KONTRIBUSI BANCASSURANCE DITINGKATKAN

Bisnis, JAKARTA — Penjualan produk asuransi melalui kerja sama dengan bank atau *bancassurance* menunjukkan tren naik. Tingkat kesadaran masyarakat untuk memiliki produk perlindungan di masa pandemi Covid-19 yang meningkat menjadi satu pemicu bisnis asuransi jiwa.

Denis Rizantia Mellanova
denis.mellanova@bisnis.com

Penjualan premi asuransi jiwa melalui kanal *bancassurance* hingga akhir 2021 mencapai Rp97,63 triliun atau tumbuh 5,3% dibandingkan dengan akhir 2020 sebesar Rp92,72 triliun. Adapun penjualan melalui kanal keagenan tercatat sebesar Rp58,8 triliun atau turun 9,7% dibandingkan dengan 2020.

Tren naiknya pendapatan premi asuransi jiwa melalui kanal *bancassurance* mengindikasikan selama masa pandemi Covid-19, masyarakat memilih membeli produk asuransi yang ditawarkan melalui perbankan, terutama melalui platform digital.

Perusahaan asuransi pun berupaya terus meningkatkan pendapatan premi dengan menawarkan produknya melalui berbagai kanal, terutama lewat kerja sama dengan bank.

“

Itu merupakan bukti komitmen perusahaan dalam melindungi nasabah.

Langkah itu, misalnya ditempuh oleh PT AIA Financial (AIA) yang menggandeng PT Bank CIMB Niaga Tbk. AIA resmi meluncurkan produk *bancassurance* Fortuna Income Protection.

Produk tersebut merupakan proteksi jiwa murni sekaligus perlindungan finansial yang diperuntukkan bagi nasabah usia produktif dalam mempersiapkan dana hari tua.

Peluncuran Fortuna Income Protection menjadi upaya berkelanjutan dalam mendorong kesadaran proteksi dan diharapkan mampu memutus rantai generasi *sandwich* di Indonesia. Produk ini menawarkan manfaat tahunan hingga 130% dari premi dasar tahunan.

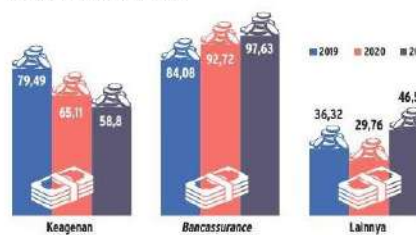
Presiden Direktur AIA Sainthan Satyamoorthy mengatakan bahwa AIA fokus menyediakan inovasi produk proteksi untuk membantu jutaan keluarga Indonesia hidup lebih sehat, lebih lama, lebih baik. Melalui semangat ini, AIA memperkuat kolaborasi dengan mitra bank CIMB Niaga dalam menghadirkan Fortuna Income Protection.

“Produk ini dirancang khusus untuk proteksi jiwa dan perencanaan dana pensiun yang akan turut berkontribusi dalam memuluskan generasi *sandwich* pada usia produktif. Dengan fitur yang fleksibel, kami optimis peluncuran Fortuna Income Protection dapat diterima dengan baik sehingga mampu membantu generasi masa depan memiliki kebebasan finansial melalui perencanaan keuangan

Kanal Distribusi Penjualan Asuransi Jiwa

Industri asuransi jiwa yang tumbuh pada 2021 mengandalkan model penjualan dengan kerja sama lewat bank (*bancassurance*). Dalam beberapa tahun terakhir, kontribusi penjualan premi tiap kanal penjualan tergambar sebagai berikut:

Sumber: Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), data



yang matang,” ujar Sainthan, Kamis (10/3).

Presiden Direktur CIMB Niaga Lani Darmawan menuturkan Fortuna Income Protection yang merupakan produk asuransi tradisional *endowment* dapat menjadi pilihan solusi perencanaan finansial yang akan memberikan kemudahan untuk generasi penerus pada usia produktif dalam merencanakan keuangan di masa depan.

“Kami mengutamakan nasabah dalam perjalanan perencanaan keuangan yang baik karena kami adalah perusahaan finansial yang fokus pada *customer centricity*. Sebagian besar nasabah CIMB Niaga merupakan nasabah dengan berusia produktif dan merupakan generasi *sandwich*,” katanya.

Fortuna Income Protection

menjadi produk asuransi dwiguna yang memiliki pilihan masa bayar premi mulai dari 5—20 tahun yang dibayarkan per tahun pada usia produktif. Setelah menyelesaikan masa bayar premi, di tahun-tahun berikutnya nasabah akan menikmati nilai tunai sebesar 35%—130% dari premi tahunan yang akan dibayarkan setiap tahunnya selama 15—30 tahun, bergantung skema yang menjadi pilihan nasabah.

Sementara itu, PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) membukukan laba bersih senilai Rp2,87 triliun sepanjang 2021.

Berdasarkan laporan keuangan konvensional triwulan IV/2021, perolehan laba itu turun 32,94% dibandingkan dengan 2020 yang mencapai Rp4,28 triliun.



Chief Marketing & Communications Officer Prudential Indonesia Luskito Hambali mengatakan, perlambatan pertumbuhan kinerja tersebut lebih disebabkan karena meningkatnya pembayaran klaim.

“Perlambatan pertumbuhan tersebut terjadi karena meningkatnya pembayaran klaim dan manfaat sepanjang 2021, yang merupakan bukti komitmen perusahaan dalam melindungi nasabah,” ujar Luskito kepada *Bisnis*, Kamis (10/3).

Dari sisi *top line*, Prudential membukukan pendapatan premi bruto senilai Rp20,86 triliun sepanjang 2021. Pendapatan premi tersebut turun 3,11% dibandingkan capaian pada 2020.

Jumlah pendapatan perseroan secara keseluruhan meningkat 12,98% *year-on-year*. □

Judul	Prudential Indonesia Cetak Laba Bersih Rp2,87 Triliun di 2021
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Kinerja Positif Prudential Indonesia
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220310/215/1509227/prudential-indonesia-cetak-laba-bersih-rp287-triliun-di-2021
Tanggal Berita	2022-03-11
Sentimen	Netral

Home > Nasional > Asuransi

Prudential Indonesia Cetak Laba Bersih Rp2,87 Triliun di 2021

Prudential Indonesia mencatat pertumbuhan pertumbuhan laba pada 2021 disebabkan karena meningkatnya pembayaran klaim dan manfaat kepada nasabah.

Diana Purnomo Melikiana - **Siaran.com**
10 Maret 2022 - 10:10 WIB



Chief Marketing Officer Prudential Indonesia Lukito Hantoko (tengah) dengan Direktur Operasional dan Chief Executive Officer Prudential Indonesia (Prudential Indonesia) Lukito Hantoko dan Direktur Keuangan Prudential Indonesia Lukito Hantoko (kanan) saat konferensi pers di Jakarta, Selasa (8/3/2022). - Diana Purnomo Melikiana

Bisnis.com, JAKARTA – PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) membukukan laba bersih senilai Rp2,87 triliun sepanjang 2021.

Berdasarkan laporan keuangan konvensional kuartal IV/2021 (unaudited), perusahaan laba tersebut turun 22,94 persen dibandingkan capaian pada 2020 yang mencapai Rp4,20 triliun.

Chief Marketing & Communications Officer Prudential Indonesia Lukito Hantoko mengatakan, pertumbuhan kinerja tersebut lebih disebabkan karena meningkatnya pembayaran klaim.

Baca Juga : Dukung Pertumbuhan Industri, AAJL Usul Insentif Pajak Hingga Relaksasi Unit Link

"Pertumbuhan pertumbuhan tersebut terjadi karena meningkatnya pembayaran klaim dan manfaat sepanjang 2021, yang merupakan bukti komitmen perusahaan dalam mendukung nasabah," ujar Lukito kepada *Siaran.com* (10/3/2022).



Dari sisi top line, Prudential membukukan pendapatan premi bruto senilai Rp20,86 triliun sepanjang 2021. Pendapatan premi tersebut turun 3,11 persen dibandingkan capaian pada 2020 yang mencapai Rp21,53 triliun.

Namun demikian, jumlah pendapatan perusahaan secara keseluruhan meningkat 12,98 persen year-on-year (yoy). Kenaikan pendapatan ini didorong oleh meningkatnya hasil investasi yang mencapai Rp4,53 triliun. Perolehan hasil investasi tersebut meningkat signifikan dibandingkan 2020 yang tercatat minus Rp519,45 triliun.

Baca Juga : AAJL Pantau Penyelesaian Gengsi Unit Link Tipe Perusahaan Asuransi

Sepanjang 2021, Prudential juga tercatat telah membayarkan klaim dan manfaat senilai Rp16,42 triliun. Beban klaim tersebut melonjak 31,13 persen dibandingkan 2020 yang mencapai Rp12,53 triliun.



"Prudential Indonesia berkomitmen untuk senantiasa memenuhi seluruh kewajiban kepada nasabah, khususnya terkait pembayaran klaim dan manfaat sesuai dengan polis masing-masing nasabah," kata Lukito.

Di samping itu, Prudential Indonesia juga menjadikan 2021 sebagai momentum untuk memperkuat komitmen delighting customer dengan menghadirkan berbagai dukungan nyata bagi nasabah serta masyarakat Indonesia, terlebih di tengah kondisi menantang akibat pandemi.

Beragam inovasi produk, layanan, dan kapabilitas digital dihadirkan Prudential Indonesia untuk memenuhi kebutuhan nasabah yang kian beragam. Prudential, kata Lukito, juga menghadirkan dukungan bagi masyarakat Indonesia dengan menjadi perusahaan asuransi jiwa pertama yang membuka kantor vakonisasi dan telah memberikan lebih dari 51.000 dosis vaksin Covid-19 pada 2021 untuk membantu percepatan program pemerintah, menghadirkan program santunan jika penerima vaksin harus diisolasi di rumah, serta karena mengoptimalkan kegiatan bisnis secara mandiri (RPP) hingga memperkuat kapabilitas aplikasi mobile Plus by Prudential guna mendukung masyarakat untuk hidup lebih sehat dalam kesehariannya.

Judul	Tahun 2021, Cigna Indonesia Bayar Klaim hingga Rp589 Miliar
Nama Media	Sumut Pos
Newstrend	Kinerja Positif Cigna Indonesia
Halaman/URL	7
Tanggal Berita	2022-03-11
Sentimen	Netral

Tetap Survive Saat Pandemi

Tahun 2021, Cigna Indonesia Bayar Klaim hingga Rp589 Miliar

Pandemi Covid 19 yang sudah berlangsung lebih dari dua tahun menghempas banyak industri. Namun, industri asuransi bisa bertahan, seiring meningkatnya pemahaman masyarakat atas pentingnya proteksi terhadap kesehatan mereka.

HAL itu juga dialami PT Asuransi Cigna Indonesia (Cigna Indonesia). Saat pandemi, kinerja Cigna Indonesia makin positif. Itu terlihat dari pencapaian sepanjang 2021 seiring terus meningkatnya kepercayaan nasabah. Sepanjang tahun 2021 itu, Cigna Indonesia membayar klaim nasabah sebesar Rp 589 miliar. Angka itu naik dari tahun 2020 yang sebesar Rp 423 miliar.

"Tingkat kepuasan nasabah terhadap Cigna Indonesia naik 160 persen dibandingkan tahun sebelumnya," ujar President Director & CEO Cigna Indonesia Phil Reynolds di Jakarta, Kamis (10/3).

Phil Reynolds menambahkan, pihaknya terus menjaga kepercayaan konsumen, seperti membayar klaim dengan cepat dan memberi layanan pelayanannya terbaik. Hal itulah yang membuat kinerja Cigna Indonesia terus positif.

Ia mencatat, Risiko Kecelakaan Modal atau RBC Cigna juga semakin menguat. Pada kuartal keempat 2021, RBC Cigna Indonesia mencapai 267 persen, jauh di atas batas ketentuan dari pemerintah sebesar 120 persen. RBC pada kuartal keempat itu naik 22% dari kuartal sebelumnya.

Phil Reynolds memaparkan, produk perlindungan Cigna Medical Pro, yang mempunyai manfaat sesuai tagihan rumah sakit, ternyata menjadi pilihan utama bagi nasabah. Terbukti, hingga akhir Desember 2021 tercatat lebih dari 200 polis terjual dan aktif.

Menurut Phil Reynolds, fenomena ini menunjukkan masyarakat semakin melek asuransi. Terutama setelah terjadi pandemi. Mereka membutuhkan proteksi dengan jaminan pasti dari perusahaan asuransi.

Terkait prospek tahun 2022, Phil Reynolds optimis Cigna Indonesia akan tumbuh lebih baik dari tahun lalu. Apalagi, kondisi pandemi



101 NEWS
ASURANSI
CIGNA
TETAP
SURVIVE :
Presiden
Direktur
Cigna
Indonesia
Phil
Michael
Reynolds
berbincang
dengan
nasabah di
kantor
pusat
Cigna, di
Jakarta.

sudah mulai menurun.

Menurut dia, dua tahun belakangan ini merupakan masa berat. Ia berharap musim dingin. Kini sudah masuk musim semi, ketika semua orang mulai berusaha bangkit.

Halsenda dikatakan Head of Agency Sales Cigna Indonesia Shiddiq Alisari. Menurut Shiddiq, pandemi malah menjadi momentum. Saat daya beli turun, tetapi kebutuhan akan asuransi meningkat. "Demand untuk produk asuransi meningkat. Makanya Cigna bisa survive," ujarnya.

Shiddiq menjelaskan, Cigna Indonesia bisa survive karena memiliki tools berupa eApps dengan fitur need base analysis. Artinya, Cigna Indonesia memiliki alat yang bisa menganalisa seberapa besar kemampuan calon nasabah, sehingga nasabah dapat membeli produk proteksi yang sesuai dengan kemampuannya.

Dikati, jika dilihat secara keseluruhan bisnis, kanal bisnis kugusan memang anjlok. Hal itu karena adanya pembatasan tatap muka saat pandemi. Namun, Cigna Indonesia tetap melakukan penetrasi pasar dengan memanfaatkan teknologi digital via aplikasi Webex. Aplikasi ini memungkinkan agen bertemu dalam video secara online dan langsung dengan calon nasabah.

"Ini yang membuat Cigna tetap bisa approach dan melakukan penjualan saat masa PPKM," kata Shiddiq.

Halsenda dikatakan Regional Sales Manag-

er Cigna Surabaya Lily Arisanti. Dia mengakui, saat masa pandemi, demand masyarakat terhadap produk asuransi merambat. Hal itu juga yang membuat kinerja Cigna di Surabaya pada 2021 lalu meningkat 20-25 persen jika dibandingkan kinerja 2020.

"Saat awal masa pandemi, memang kita menghadapi banyak keterbatasan, terutama sulitnya bertemu dengan calon nasabah. Tetapi, dengan strategi lebih banyak melakukan pendekatan secara virtual," tutur Lily.

Ia memaparkan, aktivitas flying agent ke berbagai daerah dihentikan sementara, dan digantikan dengan pemasaran via daring. Di harapkan, setelah kondisi mulai normal.

"Pandemi ini membuat masyarakat sadar perlunya kesehatan bagi dirinya dan keluarga. Perlunya kesehatan itu sangat penting, soalnya jika sakit, biaya perawatannya mahal. Itu juga terlihat dari 65 persen dari total nasabah di Surabaya, memilih produk proteksi kesehatan. Sebanyak 25 persen memilih produk dengan fitur pengembalian premi dan sensenya produk proteksi lainnya," tutur Lily.

Cigna juga menggelar aktivitas pelatihan perencanaan keuangan dengan mengundang sejumlah narasumber ahli perencanaan keuangan.

Lily meyakini, dengan kondisi PPKM yang semakin longgar, ekonomi akan mulai bergerak dan daya beli masyarakat meningkat. Kinerja Cigna di Surabaya juga akan meningkat. Seleh-

nya, agen Cigna di Surabaya yang jumlahnya sekitar 75 orang, akan bisa melayani lebih leluasa.

Sementara itu, pengamat asuransi Irvan Rihardjo mengatakan, potensi pasar asuransi di Indonesia masih terbuka luas. Kondisi pandemi sudah mulai melonggar dan adanya fakta bahwa pandemi Covid-19 menimbulkan kesadaran masyarakat akan pentingnya berasuransi untuk memproteksi kesehatan keluarga. "Ini terbukti dengan meningkatnya angka pertumbuhan asuransi jiwa," ujar Irvan.

Data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyebutkan, asuransi jiwa Indonesia tumbuh walaupun saat pandemi. Sepanjang 2021, premi yang di himpun industri asuransi jiwa di Indonesia mencapai Rp 184,32 triliun. Angka itu tumbuh 7,21 persen dibandingkan realisasi pada tahun 2020 yang tercatat sebesar Rp 171,93 triliun.

Ia menambahkan, faktor pendorong utama meningkatnya kinerja asuransi juga akan dipengaruhi performansi industri asuransi dalam menepati pembayaran klaim sesuai yang dijanjikan dengan baik dan tepat waktu.

Terkait kisah unit link, Irvan mengusulkan agar dilakukan moratorium terhadap penjualan produk asuransi unit link.

"Atau setidaknya dibatasi hanya dijual kepada kelompok masyarakat golongan menengah atas dan yang melek investasi. Jadi, tidak men-yasar setiap orang tanpa melakukan customer profile assessment," paparnya. (* / gus)

Judul	Diduga Tertipu Asuransi AIA, Helen Warga Jelutung Tuntut Pengembalian Klaim Ratusan Juta Rupiah
Nama Media	Jambione.com
Newstrend	Masalah Asuransi Jiwa AIA BCA
Halaman/URL	https://jambione.com/read/2022/03/11/22868/diduga-tertipu-asuransi-aia-helen-warga-jelutung-tuntut-pengembalian-klaim-ratusan-juta-rupiah/
Tanggal Berita	2022-03-11
Sentimen	Negatif

Diduga Tertipu Asuransi AIA, Helen Warga Jelutung Tuntut Pengembalian Klaim Ratusan Juta Rupiah



Siapa

Siapa

Siapa

Siapa

Siapa

Siapa

Siapa

Siapa

Siapa

Siapa

Siapa

Siapa

Siapa

Siapa

Siapa

Siapa

Siapa

Siapa

Siapa

Siapa

Siapa

Siapa

Siapa

Siapa

Siapa

Siapa

Siapa

Siapa

Siapa

Siapa

Siapa

Siapa

Judul	Tetap Survive saat Pandemi, Cigna Bayar Klaim hingga Rp589 Miliar
Nama Media	Koran Sindo
Newstrend	Kinerja Positif Cigna Indonesia
Halaman/URL	9
Tanggal Berita	2022-03-11
Sentimen	Netral

Tetap Survive saat Pandemi, Cigna Bayar Klaim hingga Rp589 Miliar

JAKARTA – Pandemi Covid-19 yang sudah berlangsung lebih dari dua tahun mengempaskan banyak industri. Namun, industri asuransi bisa bertahan seiring meningkatnya pemahaman masyarakat atas pentingnya proteksi terhadap kesehatan mereka.

Hal itu juga dialami PT Asuransi Cigna Indonesia (Cigna Indonesia). Saat pandemi, kinerja Cigna Indonesia semakin positif. Itu terlihat dari pencapaian sepanjang 2021, seiring terus meningkatnya kepercayaan nasabah. Cigna Indonesia membayar klaim nasabah sebesar Rp589 miliar. Angka itu naik dari tahun 2020 yang sebesar Rp423 miliar.

"Tingkat kepuasan nasabah terhadap Cigna Indonesia naik 160% dibandingkan tahun sebelumnya," ujar President Director & CEO Cigna Indonesia Phil Reynolds, di Jakarta, kemarin.

Phil Reynolds mengatakan, pihaknya terus menjaga kepercayaan konsumen seperti membayar klaim dengan cepat dan memberikan pelayanan terbaik. Hal itulah yang membuat kinerja Cigna Indonesia terus positif.

Dia mencatat, Rasio Kecukupan Modal atau RBC Cigna juga semakin kuat. Pada kuartal IV/2021, RBC Cigna Indonesia mencapai 267%, jauh di atas batas ketentuan dari pemerintah sebesar 120%. RBC pada kuartal IV/2021 itu naik 22% dari kuartal sebelumnya.

Phil Reynolds memaparkan, produk perlindungan Cigna Medical Pro yang mempunyai manfaat sesuai tagihan rumah sakit ternyata menjadi pilihan utama bagi nasabah. Terbukti, hingga akhir Desember 2021 tercatat lebih dari 200 polis terjual dan aktif.

Menurut Phil Reynolds, fenomena itu menunjukkan masyarakat semakin melek asuransi.



Presiden Direktur Cigna Indonesia Philip Michael Reynolds (dua kiri) berbincang dengan nasabah di kantor pusat Cigna di Jakarta, kemarin.

Terutama setelah terjadinya pandemi. Mereka membutuhkan proteksi dengan jaminan pasti dari perusahaan asuransi.

Terkait prospekt tahun 2022, Phil Reynolds optimis Cigna Indonesia akan tumbuh lebih baik dari tahun lalu. Apalagi, kondisi pandemi sudah mulai menurun. Menurutnya, dua tahun belakangan ini merupakan masa berat. Ia ibaratkan musim dingin. Kini, sudah masuk musim semi, ketika semua orang mulai berusaha bangkit.

Head of Agency Sales Cigna Indonesia Shiddiq Alfarisi mengatakan, pandemi malah menjadi momentum. Saat daya beli turun, tetapi kebutuhan akan asuransi meningkat. "Demand untuk produk asuransi meningkat. Makanya, Cigna bisa survive," ujarnya.

Shiddiq menjelaskan, Cigna Indonesia bisa survive karena memiliki tools berupa eApps dengan fitur need base analysis. Artinya, Cigna Indonesia memiliki alat yang bisa

menganalisis seberapa besar kemampuan calon nasabah sehingga nasabah dapat membeli produk proteksi yang sesuai dengan kemampuan.

Dia mengakui jika dilihat secara keseluruhan bisnis, kanal bisnis keagenan memang anjlok. Hal itu karena adanya pembatasan tatap muka saat pandemi. Namun, Cigna Indonesia tetap melakukan penetrasi pasar dengan memanfaatkan teknologi digital via aplikasi Webex.

Aplikasi ini memungkinkan agen bertemu dalam video secara online dan langsung dengan calon nasabah. "Ini yang membuat Cigna tetap bisa approach dan melakukan penjualan saat masa PPKM," kata Shiddiq.

Halsenada dikatakan Regional Sales Manager Cigna Surabaya Lily Arishanti. Dia mengakui, saat masa pandemi, demand masyarakat terhadap produk asuransi meningkat. Hal itu juga yang membuat kinerja Cigna di Surabaya pada 2021 lalu meningkat 20-25% jika dibandingkan kinerja 2020.

"Saat awal masa pandemi, memang kita menghadapi banyak keterbatasan, terutama sulitnya bertemu dengan calon nasabah. Namun, dengan strategi lebih banyak melakukan pendekatan secara virtual," tutur Lily.

Pengamat asuransi Irvan Rahardjo mengatakan, potensi pasar asuransi di Indonesia masih terbuka luas. Kondisi pandemi sudah mulai melonggarkan adanya faktabahaya pandemi Covid-19 memunculkan kesadaran masyarakat terhadap pentingnya berasuransi untuk memproteksi kesehatan keluarga. "Ini terbukti dengan meningkatnya angka pertumbuhan asuransijiwa," ujar Irvan.

Data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyebutkan, asuransi jiwa Indonesia tumbuh walaupun saat pandemi. Sepanjang 2021, premi yang dihimpun industri asuransi jiwa di Indonesia mencapai Rp184,32 triliun. Angka itu tumbuh 7,21% dibandingkan realisasi pada 2020 yang tercatat Rp171,93 triliun.

hatim varabi

Judul	Raih Laba Rp 123,1 Miliar, Reliance Genjot Layanan Digital
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Kinerja Positif Reliance Group
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/bisnis/2022/03/10/raih-laba-rp-1231-miliar-reliance-genjot-layanan-digital
Tanggal Berita	2022-03-11
Sentimen	Netral