

Judul	Perkuat Bisnis Bancassurance, BNI Life Gandeng Bank BJB
Nama Media	Liputan6.com
Newstrend	Layanan Produk Bancassurance BNI Life
Halaman/URL	https://www.liputan6.com/bisnis/read/4628629/perkuat-bisnis-bancassurance-bni-life-gandeng-bank-bjb
Tanggal Berita	2021-08-10
Sentimen	Netral

Perkuat Bisnis Bancassurance, BNI Life Gandeng Bank BJB



Tira Santia
10 Agu 2021, 13:15 WIB



Gedung PT BNI Life Insurance (BNI Life).

Liputan6.com, Jakarta - PT BNI Life Insurance (BNI Life) menjalin kerja sama dengan PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat dan Banten Tbk (bank bjb). Dalam kerja sama ini perseroan meluncurkan produk asuransi baru lewat kanal Bancassurance.

Direktur Bisnis BNI Life Neny Asriany menjelaskan, dalam kerja sama ini BNI Life menawarkan produk Solusi Proteksi Prima bagi nasabah prioritas Bank BJB.

BACA JUGA:

bank bjb Raih Peringkat Pertama Kategori Bank Go Public versi InfoBank

"Produk ini merupakan produk tradisional endowment dengan metode pembayaran premi sekaligus dan memberikan pengembalian premi di akhir tahun kontrak sebesar 115 persen, jelas Neny dalam keterangan tertulis, Selasa (10/8/2021).

BNI Life telah menempatkan tenaga pemasar yang kompeten untuk bekerjasama dengan Bank BJB guna memberikan layanan terbaik. Ke depan BNI Life ingin menjadi partner bagi bank bjb sehingga kerjasama ini dapat berjalan secara berkesinambungan.

Direktur Konsumer dan Ritel Bank BJB Suartini menambahkan, bisnis *wealth management* di Indonesia terus berkembang tiap tahun, sehingga perusahaan dituntut untuk terus berinovasi dalam menyediakan alternatif produk keuangan seperti proteksi dan investasi.

Saat ini, Bank BJB telah berkembang menjadi bank dengan jumlah portofolio nasabah yang besar dan memiliki potensi untuk terus lebih berkembang.

"Pada kesempatan ini kami memutuskan untuk menambah kerjasama baru dengan BNI Life. Tujuan dari kerjasama ini adalah untuk menciptakan *one stop financial services* demi meningkatkan loyalitas nasabah Bank BJB juga untuk meningkatkan *fee based income*," kata dia.

Judul	Bank BJB dan BNI Life Kolaborasi Luncurkan Produk Bancassurance
Nama Media	Liputan6.com
Newstrend	Layanan Produk Bancassurance BNI Life
Halaman/URL	https://www.liputan6.com/bisnis/read/4629018/bank-bjb-dan-bni-life-kolaborasi-luncurkan-produk-bancassurance
Tanggal Berita	2021-08-10
Sentimen	Netral

Perkuat Bisnis Bancassurance, BNI Life Gandeng Bank BJB



Tira Santia

10 Agu 2021, 13:15 WIB



Share
19



Gedung PT BNI Life Insurance (BNI Life).

Liputan6.com, Jakarta - PT BNI Life Insurance (BNI Life) menjalin jerma sama dengan PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat dan Banten Tbk (bank bjb). Dalam kerja sama ini perseroan meluncurkan produk asuransi baru lewat kanal Bancassurance.

Direktur Bisnis BNI Life Neny Asriany menjelaskan, dalam kerja sama ini BNI Life menawarkan produk Solusi Proteksi Prima bagi nasabah prioritas Bank BJB.

BACA JUGA:

bank bjb Raih Peringkat Pertama Kategori Bank Go Public versi InfoBank

"Produk ini merupakan produk tradisional endowment dengan metode pembayaran premi sekaligus dan memberikan pengembalian premi di akhir tahun kontrak sebesar 115 persen, jelas Neny dalam keterangan tertulis, Selasa (10/8/2021).

BNI Life telah menempatkan tenaga pemasar yang kompeten untuk bekerjasama dengan Bank BJB guna memberikan layanan terbaik. Ke depan BNI Life ingin menjadi partner bagi bank bjb sehingga kerjasama ini dapat berjalan secara berkesinambungan.

Direktur Konsumer dan Ritel Bank BJB Suartini menambahkan, bisnis *wealth management* di Indonesia terus berkembang tiap tahun, sehingga perusahaan dituntut untuk terus berinovasi dalam menyediakan alternatif produk keuangan seperti proteksi dan investasi.

Saat ini, Bank BJB telah berkembang menjadi bank dengan jumlah portofolio nasabah yang besar dan memiliki potensi untuk terus lebih berkembang.

"Pada kesempatan ini kami memutuskan untuk menambah kerjasama baru dengan BNI Life. Tujuan dari kerjasama ini adalah untuk menciptakan *one stop financial services* demi meningkatkan loyalitas nasabah Bank BJB juga untuk meningkatkan *fee based income*," kata dia.

Judul	Bank BJB dan BNI Life Kolaborasi Luncurkan Produk Bancassurance
Nama Media	Pojoksatu.id
Newstrend	Layanan Produk Bancassurance BNI Life
Halaman/URL	https://pojoksatu.id/pojok-bisnis/2021/08/10/bank-bjb-dan-bni-life-kolaborasi-luncurkan-produk-bancassurance/
Tanggal Berita	2021-08-10
Sentimen	Netral

Bank bjb dan BNI Life Kolaborasi Luncurkan Produk Bancassurance

AYU WIJAYA Pojok Bisnis



Bank BJB Peluncuran Kerjasama



Berita Terkait

Bank bjb Raih Peringkat Pertama Kategori Bank Go Public versi InfoBank

Fokus Bank bjb dalam Dorong Pertumbuhan UMKM di Masa Pandemi

Trivulan II 2021, Total Aset bank bjb Tumbuh 20%

Trivulan II 2021, NPL Bank bjb Terjaga di Tingkat Rendah

Sambut HUT RI ke-76, Bank bjb Gelar Promo "bjb Meriah"

VIDEO: Indonesia Terburuk di Dunia Penanganan Covid-19

POJOKSATU.ID, BANDUNG – Sebagai salah satu langkah memperluas jalinan kerjasama perusahaan, bank bjb dan PT BNI Life Insurance (BNI Life) meluncurkan produk asuransi baru yakni Solusi Proteksi Prima.

Peluncuran dilaksanakan secara virtual pada Kamis 22 Juli 2021 dihadiri oleh Direktur Konsumer dan Ritel bank bjb Suartini serta Direktur Bisnis BNI Life Neny Asriany.

Solusi Proteksi Prima adalah produk asuransi jiwa yang memiliki fitur pertanggungan maksimal hingga Rp20 Miliar.

BACA JUGA

by @Debita

▶ **Aneh! Dokter MA Pembakar Bengkel Temyata di Lokasi Saat K...**

▶ **Wasir tua akan hilang selamanya. Cobalah sebelum tidur**

▶ **VIDEO: Ungkapan Hari Ibu Tersedih**

▶ **Alumni 212 Setuju Duet Anies Baswedan-Puan Maharani, "Ka...**

Asuransi ini menawarkan pengembalian premi sebesar 115% di tahun kelima serta menghadirkan perlindungan asuransi jiwa selama 10 tahun.

Asuransi ini dibuat dengan tujuan memberikan proteksi diri dan rasa aman secara finansial kepada para pihak tertanggung secara maksimal dalam mengantisipasi hal-hal tidak terduga di masa yang akan datang.

Untuk tahap awal pemasarannya, produk Solusi Proteksi Prima menyasar para nasabah prioritas bank bjb.

"Kerjasama antara bank bjb dan BNI Life adalah salah satu upaya perusahaan dalam mempererat kolaborasi dengan berbagai pihak untuk mengembangkan lini bisnis bank bjb."

"Peluang bisnis bancassurance yang mengalami pertumbuhan di Indonesia diharapkan dapat memberikan dampak positif bagi kedua belah pihak," ungkap Direktur Konsumer dan Ritel bank bjb Suartini.

Adapun bancassurance adalah layanan bank dalam menyediakan produk asuransi yang memberi perlindungan dan produk investasi untuk memenuhi kebutuhan finansial jangka panjang nasabah.



Hal ini diatur dalam SE OJK Nomor. 32/SEOJK.05/2016 tanggal 30 Agustus 2016.

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

Judul	Bank BJB dan BNI Life Kolaborasi Luncurkan Produk Bancassurance
Nama Media	Pojoksatu.id
Newstrend	Layanan Produk Bancassurance BNI Life
Halaman/URL	https://pojoksatu.id/pojok-bisnis/2021/08/10/bank-bjb-dan-bni-life-kolaborasi-luncurkan-produk-bancassurance/
Tanggal Berita	2021-08-10
Sentimen	Netral

Bank bjb dan BNI Life Kolaborasi Luncurkan Produk Bancassurance

AYU WIJAYA Pojok Bisnis



Bank BJB Peluncuran Kerjasama



Berita Terkait

Bank bjb Raih Peringkat Pertama Kategori Bank Go Public versi InfoBank

Fokus Bank bjb dalam Dorong Pertumbuhan UMKM di Masa Pandemi

Triwulan II 2021, Total Aset bank bjb Tumbuh 20%

Triwulan II 2021, NPL Bank bjb Terjaga di Tingkat Rendah

Sambut HUT RI ke-76, Bank bjb Gelar Promo "Ibu Meriah"

VIDEO: Indonesia Terburuk di Dunia Penanganan Covid-19

POJOKSATU.id, BANDUNG – Sebagai salah satu langkah memperluas jalinan kerjasama perusahaan, bank bjb dan PT BNI Life Insurance (BNI Life) meluncurkan produk asuransi baru yakni Solusi Proteksi Prima.

Peluncuran dilaksanakan secara virtual pada Kamis 22 Juli 2021 dihadiri oleh Direktur Konsumer dan Ritel bank bjb Suartini serta Direktur Bisnis BNI Life Neny Asriany.

Solusi Proteksi Prima adalah produk asuransi jiwa yang memiliki fitur pertanggungan maksimal hingga Rp20 Miliar.

BACA JUGA

by @Dabite

► **Aneh! Dokter MA Pembakar Bengkel Ternyata di Lokasi Saat K...**

► **Wasir tua akan hilang selamanya. Cobalah sebelum tidur**

► **VIDEO: Ungkapan Hari Ibu Tersedih**

► **Alumni 212 Setuju Duet Anies Baswedan-Puan Maharani, "Ka...**

Asuransi ini menawarkan pengembalian premi sebesar 115% di tahun kelima serta menghadirkan perlindungan asuransi jiwa selama 10 tahun.

Asuransi ini dibuat dengan tujuan memberikan proteksi diri dan rasa aman secara finansial kepada para pihak tertanggung secara maksimal dalam mengantisipasi hal-hal tidak terduga di masa yang akan datang.

Untuk tahap awal pemasarannya, produk Solusi Proteksi Prima menyasar para nasabah prioritas bank bjb.

"Kerjasama antara bank bjb dan BNI Life adalah salah satu upaya perusahaan dalam mempererat kolaborasi dengan berbagai pihak untuk mengembangkan lini bisnis bank bjb."

"Peluang bisnis bancassurance yang mengalami pertumbuhan di Indonesia diharapkan dapat memberikan dampak positif bagi kedua belah pihak," ungkap Direktur Konsumer dan Ritel bank bjb Suartini.

Adapun bancassurance adalah layanan bank dalam menyediakan produk asuransi yang memberi perlindungan dan produk investasi untuk memenuhi kebutuhan finansial jangka panjang nasabah.



Hal ini diatur dalam SE OJK Nomor. 32/SEOJK.05/2016 tanggal 30 Agustus 2016.

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

Judul	Bank BJB dan BNI Life Kolaborasi Luncurkan Produk Bancassurance
Nama Media	Faktabandungraya.com
Newstrend	Layanan Produk Bancassurance BNI Life
Halaman/URL	https://www.faktabandungraya.com/2021/08/bank-bjb-dan-bni-life-kolaborasi.html
Tanggal Berita	2021-08-10
Sentimen	Netral

bank bjb dan BNI Life Kolaborasi Luncurkan Produk Bancassurance

Faktabandungraya.com 2 Agustus 10, 2021



Peluncuran Kerjasama Bancassurance BNI life Sinergi dengan Bank bjb (foto:hmsbjb)

berbagai pihak untuk mengembangkan lini bisnis bank bjb. Peluang bisnis bancassurance yang mengalami pertumbuhan di Indonesia diharapkan dapat memberikan dampak positif bagi kedua belah pihak,” ungkap Direktur Konsumer dan Ritel bank bjb Suartini.

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

“Diharapkan asuransi Solusi Proteksi Prima dapat menjadi pilihan nasabah dalam melakukan perencanaan keuangan dan manajemen risiko secara tepat juga efisien,” ungkap Suartini. (*red).

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

Solusi Proteksi Prima adalah produk asuransi jiwa yang memiliki fitur pertanggungan maksimal hingga Rp20 Miliar. Asuransi ini menawarkan pengembalian premi sebesar 115% di tahun kelima serta menghadirkan perlindungan asuransi jiwa selama 10 tahun.

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

“Kerjasama antara bank bjb dan BNI Life adalah salah satu upaya perusahaan dalam mempererat kolaborasi dengan

Judul	Emak-Emak Indonesia Paling Banyak Pakai OVO Jadi Dompot Digital Pilihan
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Layanan Produk Asuransi Jiwa Digital
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20210810/563/1428223/emak-emak-indonesia-paling-banyak-pakai-ovo-jadi-dompot-digital-pilihan
Tanggal Berita	2021-08-10
Sentimen	Netral

Emak-Emak Indonesia Paling Banyak Pakai OVO Jadi Dompot Digital Pilihan

Berdasarkan survei melibatkan 670 responden dari beberapa kota besar di Indonesia tersebut, 88 persen di antaranya mengaku kerap menggunakan dompet digital atau e-wallet, terutama segmen ibu kalangan milenial dan ibu pekerja.

Aziz Rahardyan - Bisnis.com
10 Agustus 2021 / 10:00 WIB



/ OVO

Bisnis.com, JAKARTA - Tekad pembayaran elektronik dan dompet digital OVO besutan PT Visionet Internasional menjadi *platform* yang paling banyak digunakan kaum ibu atau 'emak-emak' berdasarkan Digital Mum Survey 2021 oleh The Asian Parent.

Berdasarkan survei melibatkan 670 responden dari beberapa kota besar di Indonesia tersebut, 88 persen di antaranya mengaku kerap menggunakan dompet digital atau e-wallet, terutama segmen ibu kalangan milenial dan ibu pekerja.

Dari para pengguna, 35 persen mengaku lebih sering menggunakan OVO, disusul ShopeePay 29 persen, Gopay 21 persen, DANA 9 persen, dan LinkAja 4 persen, dan sisanya 2 persen dompet digital lain-lain.



Acronis Backup

Head of Corporate Communications OVO Harumi Supit mengaku bangga dan berterima kasih, karena capaian peringkat pertama sebagai *platform* pembayaran digital pilihan para ibu ini merupakan pencapaian yang diperoleh dua tahun berturut-turut, tepatnya sejak Digital Mum Survey 2020.

"Pencapaian ini merupakan bentuk keberhasilan OVO dalam menerapkan ekosistem pembayaran terbuka sebagai upaya dalam memastikan konsumen dapat menggunakan OVO di berbagai tempat baik di mal, warung, situs e-commerce, dan beragam merchant," ujarnya dalam keterangan resmi, Selasa (10/8/2021).



Harumi mengungkapkan pihaknya bakal terus beradaptasi dengan segala situasi, seperti perkembangan teknologi dan layanan finansial yang lebih luas demi memenuhi kebutuhan pengguna yang terus berkembang, salah satunya buat kaum ibu.

Pasalnya, OVO pun sempat melakukan survei yang menemukan fakta bahwa para ibu tengah menghadapi tantangan dalam mengelola keuangan, khususnya di masa pandemi. Bahkan, secara umum 7 dari 10 ibu mengalami kesulitan dalam mengelola keuangan keluarga.

Selain itu, hanya 1 dari 10 ibu yang benar-benar melakukan pencatatan keuangan selama masa pandemi. Dari sisi perencanaan keuangan, baru 3 dari 10 ibu yang mengalokasikan dana untuk asuransi.

"Tidak hanya itu, bahkan hanya 6 persen ibu yang menganggap investasi sebagai prioritas dalam pengelolaan keuangan keluarga. Melihat fakta tersebut, OVO mencoba untuk membantu para penggunanya, termasuk para ibu agar lebih cerdas dan cermat dalam mengelola keuangannya, tidak hanya untuk urusan pembayaran digital, tetapi juga untuk mereka yang ingin mulai berinvestasi dan berasuransi," tambahnya.

Sekadar informasi, untuk asuransi, OVO memiliki layanan OVO Proteksi dengan tiga produk asuransi yang telah diluncurkan, yakni proteksi sepeda, proteksi layar smartphone dan juga proteksi jiwa berbasis syariah yang ditawarkan melalui kemitraan dengan Prudential Indonesia.

Sementara itu, untuk investasi, para ibu bisa mulai menggunakan layanan OVO Invest yang ditawarkan melalui kemitraan dengan Bareksa, Manulife Aset Manajemen Indonesia dan Syallendra Capital, di mana moda pembayaran untuk pembelian reksadana konvensional dan syariah bisa diakomodasi menggunakan layanan uang elektronik OVO.

Judul	OVO Jadi Platform Pembayaran Digital yang Paling Banyak Digunakan oleh Kaum Ibu di Indonesia
Nama Media	Majalahict.com
Newstrend	Layanan Produk Asuransi Jiwa Digital
Halaman/URL	http://www.majalahict.com/ovo-jadi-platform-pembayaran-digital-yang-paling-banyak-digunakan-oleh-kaum-ibu-di-indonesia/
Tanggal Berita	2021-08-10
Sentimen	Netral

OVO Jadi Platform Pembayaran Digital yang Paling Banyak Digunakan oleh Kaum Ibu di Indonesia

Selasa, Agustus 10 4:31  Redaksi  Gadget  0  Like



MAJALAH ICT – Jakarta. OVO, platform pembayaran digital, rewards dan layanan finansial terdepan di Indonesia, dinobatkan sebagai platform pembayaran digital yang paling banyak diunduh dan digunakan oleh ibu di Indonesia. Hal ini diungkapkan oleh hasil survei yang dilakukan oleh The Asian Parent Group, melalui program Digital Mum Survey 2021 untuk mengukur produk dan layanan yang paling disukai oleh ibu di platform digital, dengan melibatkan 670 responden dari beberapa kota besar di Indonesia.

Hasil survei mengungkapkan sebanyak 35 persen ibu di Indonesia, yang didominasi oleh ibu milenial dan ibu bekerja, mengunduh dan menggunakan OVO sebagai platform pembayaran mereka sehari-hari. Peringkat pertama yang diraih OVO sebagai platform pembayaran digital pilihan ibu di Indonesia ini merupakan pencapaian yang diperoleh dua tahun berturut-turut berdasarkan hasil survei Digital Mum Survey 2020 dan 2021.

"Kami mengucapkan terima kasih kepada para ibu yang memilih OVO sebagai platform pembayaran digital mereka, khususnya selama pandemi COVID-19. "Pencapaian ini merupakan bentuk keberhasilan OVO dalam menerapkan ekosistem pembayaran terbuka sebagai upayanya dalam memastikan konsumen dapat menggunakan OVO di berbagai tempat baik di mal, warung, situs e-commerce, dan beragam merchant," kata Head of Corporate Communications OVO, Harumi Supit.

"Kami terus melakukan berbagai cara untuk beradaptasi dengan segala situasi, seperti perkembangan teknologi dan layanan finansial yang lebih luas demi memenuhi kebutuhan pengguna yang terus berkembang. Strategi kami juga memungkinkan pengguna untuk menikmati banyak pilihan dalam melakukan transaksi dan memaksimalkan kenyamanan penawaran layanan keuangan digital hanya dengan satu aplikasi," lanjut Harumi.

Dari survei yang pernah dilakukan OVO beberapa waktu yang lalu, OVO menemukan beberapa fakta yang dihadapi oleh para ibu dalam mengelola keuangan di masa pandemi. Fakta tersebut antara lain mengemukakan bahwa 7 dari 10 ibu mengalami kesulitan dalam mengelola keuangan keluarga. Selain itu, hanya 1 dari 10 ibu yang benar-benar melakukan pencatatan keuangan selama masa pandemi.

Dari sisi perencanaan keuangan, baru 3 dari 10 ibu mengalokasikan dana untuk asuransi. Tidak hanya itu, bahkan hanya 8 persen ibu yang menganggap investasi sebagai prioritas dalam pengelolaan keuangan keluarga.

Melihat fakta tersebut, OVO mencoba untuk membantu para penggunanya, termasuk para ibu agar lebih cerdas dan cermat dalam mengelola keuangannya, tidak hanya untuk urusan pembayaran digital, tetapi juga untuk mereka yang ingin mulai berinvestasi dan berasuransi.

"OVO fokus pada inovasi untuk melayani masyarakat serta memberikan akses terhadap layanan keuangan secara merata. Seluruh strategi kami dijalankan berdasarkan atas fokus dan tujuan tersebut, yang tentunya akan senantiasa sesuai dengan kebutuhan pengguna seiring dengan perkembangan."

OVO terus memperluas proposisi untuk menyediakan rangkaian layanan keuangan terlengkap bagi seluruh masyarakat Indonesia seperti asuransi dan investasi. Untuk Asuransi, OVO memiliki layanan OVO | Proteksi dengan tiga produk asuransi yang telah diluncurkan, yakni Proteksi Sepeda, Proteksi Layar Smartphone dan juga Proteksi Jiwa berbasis Syariah yang ditawarkan melalui kemitraan dengan Prudential Indonesia.

"Untuk Investasi, OVO memiliki layanan OVO | Invest yang ditawarkan melalui kemitraan dengan Bareksa, Manulife Aset Manajemen Indonesia dan Syailendra Capital. OVO menyediakan moda pembayaran untuk pembelian reksadana konvensional dan syariah dengan menggunakan layanan uang elektronik OVO," tutup Harumi.

Judul	Survei: Dompot Digital Ovo Paling Banyak Digunakan Ibu dalam Keseharian
Nama Media	Tempo.co
Newstrend	Layanan Produk Asuransi Jiwa Digital
Halaman/URL	https://bisnis.tempo.co/read/1492981/survei-dompot-digital-ovo-paling-banyak-digunakan-ibu-dalam-keseharian?page_num=1
Tanggal Berita	2021-08-10
Sentimen	Netral

Survei: Dompot Digital Ovo Paling Banyak Digunakan Ibu dalam Keseharian

Reporter: [Antara](#)

Editor: [Martha Warta Silaban](#)

Selasa, 10 Agustus 2021 14:06 WIB

KOMENTAR



Logo Ovo

TEMPO.CO, Jakarta -Survei yang dilakukan The Asian Parent Group dalam program Digital Mum Survey 2021 menobatkan pembayaran digital [OVO](#) sebagai platform pembayaran digital yang paling banyak diunduh dan digunakan oleh kaum ibu di Indonesia.

Peringkat pertama yang diraih OVO ini merupakan pencapaian yang diperoleh dua tahun berturut-turut berdasarkan hasil survei *Digital Mum Survey 2020* dan 2021.

"Pencapaian ini merupakan bentuk keberhasilan OVO dalam menerapkan ekosistem [pembayaran](#) terbuka sebagai upayanya dalam memastikan konsumen dapat menggunakan OVO di berbagai tempat baik di mal, warung, situs *e-commerce*, dan beragam *merchant*," kata Head of Corporate Communications OVO Harumi Supit dalam keterangan tertulis di Jakarta, Selasa, 10 Agustus 2021.

Melibatkan 670 responden dari beberapa kota besar di Indonesia, hasil survei mengungkapkan sebanyak 35 persen ibu di Indonesia, yang didominasi oleh ibu milenial dan ibu bekerja, mengunduh dan menggunakan OVO sebagai platform pembayaran mereka sehari-hari.

Harumi menuturkan pihaknya akan terus melakukan berbagai cara untuk beradaptasi dengan segala situasi, seperti perkembangan teknologi dan layanan finansial yang lebih luas demi memenuhi kebutuhan pengguna yang terus berkembang.

"Strategi kami juga memungkinkan pengguna untuk menikmati banyak pilihan dalam melakukan transaksi dan memaksimalkan kenyamanan penawaran layanan keuangan digital hanya dengan satu aplikasi," lanjutnya.

Dari survei yang pernah dilakukan OVO beberapa waktu yang lalu, platform layanan keuangan itu juga menemukan beberapa fakta yang dihadapi oleh para ibu dalam mengelola keuangan di masa pandemi.

Fakta tersebut antara lain mengemukakan bahwa 7 dari 10 ibu mengalami kesulitan dalam mengelola keuangan keluarga. Selain itu, hanya 1 dari 10 ibu yang benar-benar melakukan pencatatan keuangan selama masa pandemi.

Sementara itu, dari sisi perencanaan keuangan, baru 3 dari 10 ibu mengalokasikan dana untuk asuransi. Tidak hanya itu, bahkan hanya 8 persen ibu yang menganggap investasi sebagai prioritas dalam pengelolaan keuangan keluarga.

Melihat fakta tersebut, OVO mencoba untuk membantu para penggunanya, termasuk para ibu agar lebih cerdas dan cermat dalam mengelola keuangannya, tidak hanya untuk urusan pembayaran digital, tetapi juga untuk mereka yang ingin mulai berinvestasi dan berasuransi.

"OVO fokus pada inovasi untuk melayani masyarakat serta memberikan akses terhadap layanan keuangan secara merata. Seluruh strategi kami dijalankan berdasarkan atas fokus dan tujuan tersebut, yang tentunya akan senantiasa sesuai dengan kebutuhan pengguna seiring dengan perkembangan," jelas Harumi.

OVO terus memperluas proposisi untuk menyediakan rangkaian layanan keuangan terlengkap bagi seluruh masyarakat Indonesia seperti asuransi dan investasi.

Untuk Asuransi, OVO memiliki layanan OVO | Proteksi dengan tiga produk asuransi yang telah diluncurkan, yakni Proteksi Sepeda, Proteksi Layar Smartphone dan juga Proteksi Jiwa berbasis Syariah yang ditawarkan melalui kemitraan dengan Prudential Indonesia.

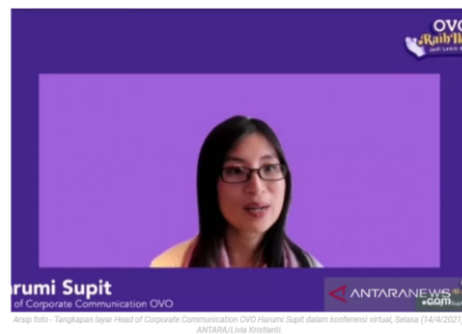
"Untuk Investasi, OVO memiliki layanan OVO | Invest yang ditawarkan melalui kemitraan dengan Bareksa, Manulife Aset Manajemen Indonesia dan Syailendra Capital. OVO menyediakan moda pembayaran untuk pembelian reksadana konvensional dan syariah dengan menggunakan layanan uang elektronik OVO," tutup Harumi.

Baca Juga: [Greysia / Apriyani Dapat Bonus Reksa Dana Rp 300 Juta dari Bareksa dan OVO](#)

Judul	OVO jadi platform pembayaran digital paling banyak digunakan kaum ibu
Nama Media	AntaraneWS.com
Newstrend	Layanan Produk Asuransi Jiwa Digital
Halaman/URL	https://www.antaraneWS.com/berita/2318122/ovo-jadi-platform-pembayaran-digital-paling-banyak-digunakan-kaum-ibu
Tanggal Berita	2021-08-10
Sentimen	Netral

OVO jadi platform pembayaran digital paling banyak digunakan kaum ibu

© Selasa, 10 Agustus 2021 13:17 WIB



Jakarta (ANTARA) - Platform pembayaran digital OVO dinobatkan sebagai platform pembayaran digital yang paling banyak diunduh dan digunakan oleh kaum ibu di Indonesia berdasarkan hasil survei yang dilakukan oleh The Asian Parent Group, melalui program Digital Mum Survey 2021.

Peringkat pertama yang diraih OVO sebagai platform pembayaran digital pilihan ibu di Indonesia ini merupakan pencapaian yang diperoleh dua tahun berturut-turut berdasarkan hasil survei Digital Mum Survey 2020 dan 2021.

"Pencapaian ini merupakan bentuk keberhasilan OVO dalam menerapkan ekosistem pembayaran terbuka sebagai upayanya dalam memastikan konsumen dapat menggunakan OVO di berbagai tempat baik di mal, warung, situs e-commerce, dan beragam merchant," kata Head of Corporate Communications OVO Harumi Supit dalam keterangan tertulis di Jakarta, Selasa.

Melibatkan 670 responden dari beberapa kota besar di Indonesia, hasil survei mengungkapkan sebanyak 35 persen ibu di Indonesia, yang didominasi oleh ibu milenial dan ibu bekerja, mengunduh dan menggunakan OVO sebagai platform pembayaran mereka sehari-hari.

Harumi menuturkan pihaknya akan terus melakukan berbagai cara untuk beradaptasi dengan segala situasi, seperti perkembangan teknologi dan layanan finansial yang lebih luas demi memenuhi kebutuhan pengguna yang terus berkembang.

"Strategi kami juga memungkinkan pengguna untuk menikmati banyak pilihan dalam melakukan transaksi dan memaksimalkan kenyamanan penawaran layanan keuangan digital hanya dengan satu aplikasi," lanjutnya.

Dari survei yang pernah dilakukan OVO beberapa waktu yang lalu, platform layanan keuangan itu juga menemukan beberapa fakta yang dihadapi oleh para ibu dalam mengelola keuangan di masa pandemi.

Fakta tersebut antara lain mengemukakan bahwa 7 dari 10 ibu mengalami kesulitan dalam mengelola keuangan keluarga. Selain itu, hanya 1 dari 10 ibu yang benar-benar melakukan pencatatan keuangan selama masa pandemi.

Sementara itu, dari sisi perencanaan keuangan, baru 3 dari 10 ibu mengalokasikan dana untuk asuransi. Tidak hanya itu, bahkan hanya 8 persen ibu yang menganggap investasi sebagai prioritas dalam pengelolaan keuangan keluarga.

Melihat fakta tersebut, OVO mencoba untuk membantu para penggunanya, termasuk para ibu agar lebih cerdas dan cermat dalam mengelola keuangannya, tidak hanya untuk urusan pembayaran digital, tetapi juga untuk mereka yang ingin mulai berinvestasi dan berasuransi.

"OVO fokus pada inovasi untuk melayani masyarakat serta memberikan akses terhadap layanan keuangan secara merata. Seluruh strategi kami dijalankan berdasarkan atas fokus dan tujuan tersebut, yang tentunya akan senantiasa sesuai dengan kebutuhan pengguna seiring dengan perkembangan," jelas Harumi.

OVO terus memperluas proposisi untuk menyediakan rangkaian layanan keuangan terlengkap bagi seluruh masyarakat Indonesia seperti asuransi dan investasi.

Untuk Asuransi, OVO memiliki layanan OVO | Proteksi dengan tiga produk asuransi yang telah diluncurkan, yakni Proteksi Sepeda, Proteksi Layar Smartphone dan juga Proteksi Jiwa berbasis Syariah yang ditawarkan melalui kemitraan dengan Prudential Indonesia.

"Untuk Investasi, OVO memiliki layanan OVO | Invest yang ditawarkan melalui kemitraan dengan Bareksa, Manulife Aset Manajemen Indonesia dan Syailendra Capital. OVO menyediakan moda pembayaran untuk pembelian reksadana konvensional dan syariah dengan menggunakan layanan uang elektronik OVO," tutup Harumi.

Judul	Manfaat Asuransi Jiwa Dwiguna
Nama Media	Warta Kota
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa Dwiguna AXA Mandiri
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2021-08-11
Sentimen	Netral

Manfaat Asuransi Jiwa Dwiguna

KINI beragam jenis asuransi banyak ditemukan. Salah satunya adalah asuransi jiwa Dwiguna alias asuransi endowment.

Direktur AXA Financial Indonesia Cicilia Nina mengatakan, asuransi jiwa Dwiguna merupakan asuransi jiwa dengan manfaat dana tunai yang dapat digunakan untuk perencanaan keuangan keluarga di masa depan.

"Asuransi ini memberikan perlindungan kepada tertanggung selama periode tertentu dan memberikan jumlah uang pertanggungan saat tertanggung meninggal," ujar Cicilia dalam webinar AXA Financial seperti dikutip *Kompas.com*, Selasa (10/8/2021).

Produk ini berguna bagi calon pemegang polis yang ingin bertanggung, terlindungi dari dampak keuangan akibat kematian dini.

Dipaparkan juga, manfaat dari produk ini setidaknya ada dua. Pertama, memberikan perlindungan optimal untuk memastikan tercapainya tujuan keuangan jangka panjang seperti biaya pendidikan, dana pensiun, dan target finansial jangka panjang lainnya.

Lalu manfaat kedua adalah pemegang polis mendapatkan jaminan dana tunai yang dapat dijadikan sebagai perencanaan keuangan. **(KPS)**

Judul	Mengenal Asuransi Jiwa Dwiguna dan Manfaatnya
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa Dwiguna AXA Mandiri
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2021/08/10/141225726/mengenal-asuransi-jiwa-dwiguna-dan-manfaatnya
Tanggal Berita	2021-08-10
Sentimen	Netral

Mengenal Asuransi Jiwa Dwiguna dan Manfaatnya

Kompas.com - 10/08/2021, 14:12 WIB

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

Komentar



Ilustrasi asuransi jiwa (SHUTTERSTOCK)

Penulis: Elsa Catriona | Editor: Yoga Sukmana

JAKARTA, KOMPAS.com - Saat ini jenis produk asuransi sudah mulai banyak ditemukan dan tentunya memiliki manfaat yang berbeda-beda. Salah satunya adalah **asuransi jiwa Dwiguna** alias asuransi endowment.

Direktur AXA Financial Indonesia Cicilia Nina mengatakan, asuransi jiwa Dwiguna merupakan asuransi jiwa dengan manfaat dana tunai yang dapat digunakan untuk perencanaan keuangan keluarga di masa depan.

"Asuransi ini memberikan perlindungan kepada tertanggung selama periode tertentu dan memberikan jumlah uang pertanggungan saat tertanggung meninggal," ujar Cicilia dalam webinar AXA Financial yang disiarkan secara virtual, Selasa (10/8/2021).

Baca juga: [Kapan Waktu yang Tepat Untuk Menabung?](#)

Produk ini, kata dia, berguna bagi calon pemegang polis yang ingin tertanggung, terlindungi dari dampak keuangan karena kematian dini.

Dia juga membeberkan ada beragam manfaat yang dirasakan oleh pemegang polis asuransi ini. Pertama adalah memberikan perlindungan optimal untuk memastikan tercapainya tujuan keuangan jangka panjang seperti biaya pendidikan, dana pensiun, dan target finansial jangka panjang lainnya.

Lalu manfaat kedua adalah pemegang polis mendapatkan jaminan dana tunai yang dapat dijadikan sebagai perencanaan keuangan.

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

[Daftarkan email](#)

Menurut Cicilia, jika dilihat dari tingkat kebutuhannya, produk ini cocok untuk dimiliki ketika pemegang polis berusia produktif.

"Produk ini memang cocoknya untuk jangka panjang, bisa terasa manfaatnya di 10 tahun atau 15 tahun ke depan," ungkap Cicilia.

1

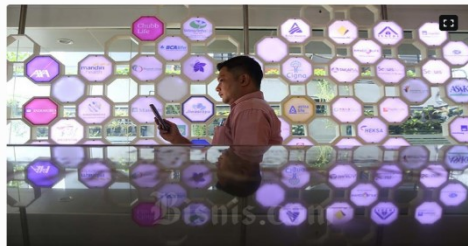
2

Judul	Asuransi Dwiguna Lebih Relevan di Tengah Pandemi Covid-19? Ini Alasannya
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa Dwiguna AXA Mandiri
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20210810/215/1428430/asuransi-dwiguna-lebih-relevan-di-tengah-pandemi-covid-19-ini-alasannya
Tanggal Berita	2021-08-10
Sentimen	Netral

Asuransi Dwiguna Lebih Relevan di Tengah Pandemi Covid-19? Ini Alasannya

Asuransi dwiguna atau *endowment* merupakan asuransi jiwa dengan manfaat dana tunai yang dapat digunakan untuk perencanaan keuangan keluarga pada masa depan.

Adi Rahandyan - [Bisnis.com](#)
10 Agustus 2021 | 22:36 WIB



Karyawan berkomunikasi diawal logo beberapa perusahaan asuransi di Kantor Asuransi Asuransi Jiwa Indonesia (AJI) di Jakarta, Selasa (10/8/2020). *Bisnis - Nurul Hidayat*

Bisnis.com, JAKARTA - PT AXA Financial Indonesia melihat relevansi produk asuransi jiwa tradisional, terutama asuransi dwiguna di tengah pandemi Covid-19.

Baca Juga : Polemik Bumiputera, Penentuan Wakil Pemegang Polis Perlu Putusan Pengadilan

Direktur AXA Financial Indonesia Cicilia Nina mengungkapkan hal ini berkaitan risiko ketidakpastian yang masih menyelumi kondisi kenormalan baru atau *new normal* setelah pandemi.

"Antara lain, fluktuasi investasi, tingkat suku bunga, risiko kehidupan, dan risiko kesehatan dari pandemi itu sendiri. Dengan produk ini, jaminan dana tunai dapat dijadikan sebagai perencanaan keuangan. Tujuan finansial pun tetap dapat tercapai meskipun terjadi risiko meninggal dunia," ujarnya, Selasa (10/8/2021).



Seperti diketahui, asuransi dwiguna atau *endowment* merupakan asuransi jiwa dengan manfaat dana tunai yang dapat digunakan untuk perencanaan keuangan keluarga pada masa depan.

Utamanya, produk ini memberikan perlindungan kepada tertanggung selama periode tertentu, dan memberikan jumlah uang pertanggungan saat tertanggung meninggal dunia. Manfaat dana tunai didapat ketika tertanggung masih hidup pada periode tertentu sesuai polis dan akhir masa periode pertanggungan.



St ephHack
Alat Anti Mendengkur Baru
Berhenti mendengkur hari ini - cepat dan efektif
[Beli Sekarang](#)

Produk ini termasuk dalam asuransi tradisional karena mumi tanpa ada unsur investasi. Di samping asuransi jiwa dwiguna (*endowment*), ada dua produk asuransi tradisional lainnya, yaitu asuransi jiwa berjangka (*term life*) dan asuransi jiwa seumur hidup (*whole life*).

"Pada akhir masa pertanggungan, asuransi ini memberikan seluruh uang pertanggungan ketika ia masih hidup. Jadi, produk ini berguna bagi calon pemegang polis yang ingin tertanggung terlindung dari dampak keuangan karena kematian dini," tambahnya.

Oleh sebab itu, Cicilia pun mengungkapkan produk proteksi ini cocok untuk memperkaya "senjata perencanaan keuangan" di samping tabungan dan investasi.

Pertama, nasabah bisa menentukan terlebih dahulu apa yang menjadi prioritas keuangan di masa depan, hitung kebutuhan dana dan selisih dari yang dimiliki saat ini, kemudian baru buat perencanaan keuangan dilengkapi dengan proteksi.

Chief of Proposition, Direct Marketing, & Partnership AXA Financial Indonesia Yudhestira Dhamawata menambahkan bahwa asuransi *dwiguna* ibarat memakai dua masker untuk perencanaan keuangan masa depan.

"Masker pertama itu proteksi dari asuransi jiwa, asuransi kesehatan, dan asuransi penyakit kritis. Asuransi *endowment* ini jadi pelengkap, seperti masker lapis luar, karena manfaatnya yang pasti terkait risiko meninggal dunia," jelasnya.

Dengan fleksibilitas jangka waktu pembayaran premi dan masa pertanggungan yang bisa dipilih, manfaat dana tunai yang berpotensi didapat nasabah cocok untuk persiapan dana pendidikan anak, dana pensiun, dan alternatif penyimpanan dana selain tabungan atau investasi.

Judul	Laba Bisnis Baru Prudential Naik 25% Tapi Prospek Jangka Pendeknya Tidak Pasti
Nama Media	Insight.kontan.co.id
Newstrend	Kinerja Prudential Semester I 2021
Halaman/URL	https://insight.kontan.co.id/news/laba-bisnis-baru-prudential-naik-25-tapi-prospek-jangka-pendeknya-tidak-pasti
Tanggal Berita	2021-08-11
Sentimen	Netral

Laba Bisnis Baru Prudential Naik 25% Tapi Prospek Jangka Pendeknya Tidak Pasti

Rabu, 11 Agustus 2021 | 19:07 WIB



ILUSTRASI. Sepanjang semester I tahun ini, Prudential membukukan kenaikan laba bisnis baru sebesar 25% menjadi US\$ 1,18 miliar. REUTERS/Stephen Hird/File Photo GLOBAL BUSINESS WEEK AHEAD PACKAGE & SEARCH BUSINESS WEEK AHEAD MARCH 13 FOR ALL IMAGES

Sumber: **Reuters** | Editor: **Anastasia Lilin Yuliantina**

KONTAN.CO.ID - LONDON. Sepanjang semester I tahun ini, Prudential membukukan kenaikan laba bisnis baru sebesar 25% menjadi US\$ 1,18 miliar. Capaiannya tersebut di atas konsensus perkiraan para analis yang sebesar US\$ 1,08 miliar. Namun begitu, prospek jangka pendek Prudential tidak pasti.

Prudential akan membayar dividen interim pertama sebesar 5,37 sen per saham. Rencana itu tidak berubah dari tahun lalu.

Ini Artikel Spesial

Berlangganan sekarang untuk mendapatkan informasi yang lebih mendalam.

Judul	Puluhan Nasabah BRI Live Korban Penipuanm 1,2 M, Menunggu Kejelasan Ganti Rugi
Nama Media	Rri.co.id
Newstrend	Bocornya Data Nasabah Asuransi BRI Life
Halaman/URL	https://rri.co.id/palembang/daerah/1145920/puluhan-nasabah-bri-live-korban-penipuanm-1-2-m-menunggu-kejelasan-ganti-rugi
Tanggal Berita	2021-08-10
Sentimen	Netral

Puluhan Nasabah BRI Live Korban Penipuanm 1,2 M, Menunggu Kejelasan Ganti Rugi



Oleh: Diah Anggraini Editor: Yedi Yulistiadi 10 Agu 2021 20:32

KBRN, Empat Lawang : Puluhan nasabah BRI Life yang menjadi korban penggelapan dana asuransi sebesar Rp1,2 Miliar yang dilakukan mantan pegawainya, hingga saat ini belum mendapat kejelasan terkait ganti rugi oleh pihak asuransi tersebut.

Seperti yang di ungkapkan Ernawati, dan nasabah lainnya, mereka mengaku sampai saat ini tidak ada kepastian pertanggungjawaban dari pihak asuransi, atas pemberitaan yang tersiar di beberapa media.

"Sampai saat ini belum diganti atau dibayar, sampai sekarang juga, besar harapan kami masalah ini dapat diselesaikan, dan pihak BRI life segera mengganti atau membayar uang kami," harapnya.

Ernawati menuturkan, ia bersama yang lainnya berharap uang asuransi yang dititip itu dapat diganti ataupun dibayar oleh pihak BRI life.

"Kalaupun sudah ada tanggapan resmi dari pihak BRI life kami sangat menerimanya dengan senang hati, artinya ada itikad baik," tuturnya

Diberitakan sebelumnya, mantan karyawan asuransi BRI bernama Nurrahmah Fitri alias Fitri warga komplek II kelurahan 32 Ilir kecamatan Ilir Barat II Kota Palembang Provinsi Sumsel yang bertempat tinggal di Perumnas Ajib Desa Mekar Jaya (3A) Kecamatan Tebing Tinggi Kabupaten Empat Lawang menjadi daftar pencarian orang (DPO) oleh pihak kepolisian, karena kabur membawa uang nasabah.

Fitri diduga telah menggelapkan uang asuransi milik nasabah yang mencapai Rp1,2 Miliar. Informasi yang dihimpun, sebanyak 76 Orang yang menjadi korban penipuan itu dan diduga masih ada ratusan korban lainnya yang menjadi korban penipuan.

Melalui keterangan resminya, pihak BRI Life akhirnya angkat bicara. Sekretaris Perusahaan PT Asuransi BRI Life, Ade Ahmad Nasution mengaku akan bertanggung jawab menyelesaikan kepada para nasabah.

"Kami senantiasa beretikad baik dan bertanggung jawab untuk menyelesaikan dengan tuntas semua permasalahan yang dialami nasabah BRI Life," katanya.

Untuk menyelesaikan permasalahan tersebut, Ade mengatakan telah melakukan investigasi dan koordinasi dengan pihak terkait, untuk mengetahui dengan pasti duduk permasalahan yang ada.

"BRI Life telah melakukan penyelesaian atas permasalahan ini kepada para nasabah, yang telah menyediakan dokumentasi terkait pembayaran premi, yang dilakukan melalui tenaga pemasaran kami," Pungkasnya.



Judul	Juni, Laba Asuransi Konvensional Tumbuh Signifikan
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Kinerja Industri Asuransi Jiwa Semester I 2021
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-08-12
Sentimen	Netral

Juni, Laba Asuransi Konvensional Tumbuh Signifikan

Oleh **Prisma Ardianto**

▶ **JAKARTA** – Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menegaskan bahwa industri asuransi konvensional masih kuat dan optimistis terhadap rencana kerja sepanjang tahun ini. Salah satu indikatornya adalah kinerja laba industri asuransi konvensional yang tumbuh 296% secara tahunan (*year on year/yoY*) per Juni 2021.

Direktur Pengawasan Asuransi dan BPJS Kesehatan OJK Supriyono menyampaikan, optimisme dari para pelaku industri asuransi itu tercermin sejumlah indikator. Di antaranya adalah jumlah pemegang polis asuransi jiwa tumbuh 0,5% atau relatif cukup banyak melihat pemegang polis yang memang terbilang sudah banyak. Sedangkan pemegang polis asuransi umum bahkan naik hampir 30%.

"Ini menunjukkan bahwa masyarakat masih optimis dan percaya pada industri asuransi. Tapi memang perlu diakui ada beberapa perusahaan asuransi yang bermasalah. Namun secara industri tidak dominan, pemain-pemain besar masih cukup solid," kata Supriyono diskusi virtual, akhir pekan lalu.

Sementara dari sisi keuangan, sambung dia, aset dan pendapatan premi asuransi konvensional masing-masing tumbuh sekitar 4% dan lebih dari 11%. Di samping itu, klaim yang dibayarkan dinilai banyak turun. Terutama pada lini bisnis asuransi kesehatan karena nasabah cenderung menunda melakukan pengobatan ke fasil-

tas kesehatan. Di sisi lain, klaim lini asuransi kendaraan bermotor pun demikian, karena aktivitas kendaraan masih terbatas.

"Hal itu pada akhirnya terefleksi pada *bottom line*-nya, secara *year on year* untuk asuransi konvensional itu laba industri tumbuh 296%. Secara penetrasi dan densitas masih tumbuh dengan baik," kata Supriyono.

Mengacu pada statistik OJK, laba asuransi jiwa tumbuh lebih dari empat kali lipat per Juni 2021 menjadi Rp 2,80 triliun, dibandingkan Juni 2020 yang tercatat rugi Rp 898,94 miliar. Sedangkan asuransi umum membukukan laba sebesar Rp 3,20 triliun atau tumbuh 8,35% (yoy) per Juni 2021, meningkat dibandingkan periode sama tahun lalu Rp 2,95 triliun.

Dari sisi premi, per Juni 2021 asuransi jiwa konvensional meraih Rp 94,01 triliun atau tumbuh 18,37% (yoy), dibandingkan periode sama tahun lalu Rp 79,42 triliun. Pada saat yang sama, asuransi umum konvensional membukukan premi mencapai Rp 38,54 triliun, naik 2,05% (yoy) dibandingkan Juni 2020 sebesar



Supriyono

Rp 37,76 triliun.

Untuk klaim, realisasinya sedikit berbeda seperti yang dikatakan regulator. Jumlah klaim yang dibayarkan asuransi jiwa konvensional cenderung meningkat 27,83% (yoy) menjadi Rp 80,40 triliun. Separuh di antaranya adalah klaim penebusan unit (*surrender*). Sedangkan klaim bruto asuransi umum konvensional cenderung menurun 23,33% (yoy) menjadi Rp 13,69 triliun.

Dari sisi aset, sampai Juni 2021 asuransi jiwa konvensional mencapai Rp 555,39 triliun atau tumbuh dua digit sebesar 10,54% (yoy). Didorong peningkatan premi dan aset investasi, serta perbaikan sejumlah portofolio investasi. Di samping itu, aset asuransi umum konvensional tumbuh 12,50% (yoy) menjadi Rp 183,44 triliun.

"Kalau melihat angka-angka ada pertumbuhan yang menunjukkan optimisme, khususnya di asuransi. Ini dikonfirmasi dari data yang kami kumpulkan. Per Juni 2021 terdapat kenaikan *year on year* (yoy) meskipun pandemi sudah terjadi hampir satu setengah tahun," ucap Supriyono.

Dia pun menjelaskan, OJK juga

mencermati bahwa pelaku usaha masih optimistis terhadap kinerja di masa mendatang melalui survei yang dilakukan. "Kalau dicermati dan lewat survei pada para pelaku industri, kami menangkap industri ini masih kuat dan eksis sampai akhir tahun 2021 dengan pertumbuhan yang masih sesuai dengan *business plan* yang telah disampaikan ke OJK. Pada tahun berikutnya juga masih ada optimisme ke sana," ujar dia.

Kanal Keagenan Terhambat

Supriyono mengatakan, dampak pandemi Covid-19 yang paling utama adalah lebih pada operasional seperti kanal pemasaran keagenan pada asuransi jiwa. Interaksi langsung para agen sempat terhambat karena keterbatasan tatap muka langsung dan berdampak pada realisasi kinerja agen. Tapi hal itu bisa cepat diantisipasi melalui relaksasi pemasaran tanpa tatap muka langsung (*non face to face*) dan telah terbukti kinerja bisa lebih baik.

Selain itu, menurut dia, penurunan yang terjadi di sejumlah lini bisnis asuransi bisa diimbangi melalui pertumbuhan di lini bisnis lain. Sehingga secara umum asuransi mampu mencatatkan kinerja yang relatif baik. Guncangan di industri asuransi banyak terjadi pada pemain yang belum fokus melakukan transformasi digital atau kerja sama terkait perkembangan digitalisasi.

"Pada akhirnya pandemi ini membuat para pemain bergerak melalui kerjasama. Kami mencatat kerja sama dengan platform *insurtech* juga meningkat dengan pesat. Pada 2020, *share* premi dari *insurtech* sudah mencapai 3,39%. Artinya *go digital* ini juga memberikan dampak positif bagi industri asuransi," jelas dia.

Judul	Perolehan Aset Asuransi Semester 1-2021 Lampaui Catatan Sebelum Pandemi
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Kinerja Industri Asuransi Jiwa Semester I 2021
Halaman/URL	https://investor.id/finance/perolehan-aset-asuransi-semester-12021-lampaui-catatan-sebelum-pandemi
Tanggal Berita	2021-08-10
Sentimen	Netral



Ilustrasi produk asuransi. (set)

Perolehan Aset Asuransi Semester I-2021 Lampaui Catatan Sebelum Pandemi

Solara, 10 Agustus 2021 | 10:53 WIB
Aris Cahyadi (aris_cahyadi@investor.co.id)

**Asuransi
Mobil
Dijamin
Terhemat**

All Risk Mulai
Rp 3.050.000
/tahun
Rp 1.982.500

JAKARTA, investor.id – Berdasarkan statistik asuransi Otoritas Jasa Keuangan (OJK), pada Juni 2021 total aset industri asuransi tercatat mencapai Rp 768,49 triliun atau tumbuh 11% (*year on year/yoY*) dari sebelumnya yang sebesar Rp 692,36 triliun. Perolehan tersebut mencapai jumlah terbesar pada semester I-2021 setelah sempat menurun pada 2020 akibat pandemi Covid-19.

Selain tumbuh secara tahunan, perolehan aset pada semester I-2021 berhasil melampaui catatan aset industri asuransi sebelum pandemi Covid-19. Pada Desember 2019, total aset industri tercatat sebesar Rp 735,8 triliun, lalu terjadi penurunan menjadi Rp 691,7 triliun pada Maret 2020 dan berlanjut hingga kuartal II-2020 sebagai dampak pandemi Covid-19. Nilai aset pada akhir Desember 2019 merupakan catatan tertinggi industri asuransi, tapi harus terkoreksi akibat pandemi.

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

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

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

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

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

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

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

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

Judul	Asuransi Kesehatan Terbaik 2021 dan Pilihan Produknya
Nama Media	Kumparan.com
Newstrend	Produk Asuransi Kesehatan
Halaman/URL	https://kumparan.com/berita-bisnis/asuransi-kesehatan-terbaik-2021-dan-pilihan-produknya-1wIP7j7qzMU
Tanggal Berita	2021-08-10
Sentimen	Netral

BISNIS - 10 Agustus 2021 7:06 - waktu baca 2 menit

Asuransi Kesehatan Terbaik 2021 dan Pilihan Produknya

Konten ini diproduksi oleh Berita Bisnis



Ilustrasi Asuransi Kesehatan. Foto: Pexels

Penasaran **asuransi kesehatan** terbaik 2021 diduduki oleh perusahaan asuransi apa? Yuk simak ulasan berikut ini.



Asuransi kesehatan menjadi salah satu solusi untuk menghindari risiko finansial yang merugikan, khususnya di masa pandemi COVID-19 saat ini. Asuransi dapat membantu seseorang jika terjadi hal yang tidak terduga seperti penyakit serius hingga kecelakaan.

Dikutip dari laman resmi Kemenkes, seseorang yang memiliki **asuransi** kesehatan bisa mengalihkan biaya pengobatan besar kepada asuransi, sehingga keuangan tetap aman dan terjamin.

Saat ini, ada banyak produk asuransi kesehatan yang dapat dipilih. Produk tersebut menawarkan harga dan fasilitas yang berbeda-beda.

Banyaknya pilihan membuat kamu harus lebih selektif dalam memilih asuransi kesehatan. Sehingga, manfaat asuransi dapat dirasakan secara optimal. Lantas, bagaimana cara memilih asuransi kesehatan yang tepat, dan apa saja asuransi kesehatan terbaik di Indonesia? Simak ulasan berikut ini.



Cara Memilih Asuransi Kesehatan yang Tepat

1. Memahami Kebutuhan

Sebelum membeli produk asuransi kesehatan, kamu harus memahami kebutuhan terlebih dahulu. Cermati kesehatan tubuh sendiri dan keluarga, kemudian tentukan pilihan asuransi yang tepat.

2. Sesuaikan dengan Kemampuan Finansial

Asuransi yang dipilih harus sesuai dengan kemampuan finansial. Dengan begitu, kamu tidak akan terbebani ketika membayar asuransi. Kamu juga dapat mempersiapkan alokasi anggaran untuk membayar premi asuransi.

3. Cek Ketentuan Rawat Inap

Kamu harus mengecek ketentuan rawat inap dengan teliti ketika hendak memilih produk asuransi. Pahami dengan tepat tentang penyakit, situasi, durasi rawat inap, hingga rumah sakit tempat rawat inap dalam pasal asuransi.

4. Asuransi Kesehatan Murni

Ada baiknya kamu memilih asuransi kesehatan murni. Sebab, asuransi ini dapat memberi manfaat maksimal dengan biaya premi yang relatif lebih rendah.



5. Bandingkan dengan Asuransi Kesehatan Lain

Ketika memilih produk asuransi, kamu tidak boleh gegabah. Setelah menelaah fasilitas dan harga asuransi, kamu dapat membandingkan asuransi tersebut dengan produk lain. Kemudian, pilih produk yang paling sesuai dengan kebutuhan kamu.

Tipe Asuransi Terbaik di Indonesia

1. Prudential



Kompas.com, Foto: RST/ST/PR/Prudential

Urutan pertama ada *Prudential* yang hadir di Indonesia sejak tahun 1995 dan melayani asuransi kesehatan dan jiwa. *Prudential* memiliki produk asuransi kesehatan bernama *PRUprime Healthcare* yang memberikan pertanggungan biaya rawat inap dengan perlindungan sampai usia 85 tahun.

Selain itu, *PRUprime Healthcare* juga merupakan asuransi tambahan dari produk asuransi jiwa *Prudential*, yaitu *PRUlink Generasi Baru*. Jadi untuk mendapatkannya, kamu harus membeli produk asuransi jiwanya dulu. Biaya premi asuransi di *Prudential* tergantung usia dan pilihan produk yang dipilih.



Ulasan produk asuransi *PRUprime Healthcare*

- Penggantian biaya kamar rumah sakit dan akomodasi maksimal Rp 8 juta per hari.
- Tagihan rumah sakit dibayar sesuai plan yang dipilih.
- Penggantian biaya kunjungan dokter spesialis dihitung per tipe spesialis.
- Terdapat manfaat *PRUprime limit booster* untuk menambah batas manfaat tahunan sampai Rp 35 juta.
- Dapat 10 persen peningkatan batas manfaat tahunan bila tidak ada klaim.
- Perlindungan di seluruh negara.
- Masa perlindungan hingga usia 85 tahun.
- Syarat pengajuan asuransi kesehatan *Prudential*.
- Peserta memiliki usia minimum 1 bulan sampai dengan usia 65 tahun (pada ulang tahun berikutnya).
- Usia maksimum pertanggungan asuransi kesehatan sampai dengan usia peserta/tertanggung 55 tahun, 65 tahun atau 75 tahun (ulang tahun sebenarnya).
- Bisa ditambahkan pada berbagai solusi perlindungan dasar dengan maksimal 1 paket per peserta utama yang diasuransikan.



Cara daftar asuransi kesehatan *Prudential*

- Kendi berbagai produk *Prudential*.
- Pilih agen asuransi berlisensi.
- komunikasikan kebutuhan kamu dalam asuransi.
- Mengkomunikasikan yang kamu butuhkan dalam asuransi.
- Menentukan produk asuransi yang tepat.
- Persiapkan berkas dan persyaratan.
- Ketahui cara pembayaran premi asuransi dengan baik.
- Mengisi dan menandatangani surat pengajuan asuransi jiwa (SPAJ).
- Membayar premi awal.

2. Allianz



Allianz Life (Foto: Reuters/Michaela Reitz)

Asuransi kesehatan terbaik di Indonesia selanjutnya ada asuransi dari Jerman, *Allianz*, yang tentunya harus masuk daftar kamu. *Allianz* memiliki produk asuransi kesehatan yang unggul dari berbagai aspek yakni *SmartHealth Maxi Violet*.

Melalui produk ini, kamu bisa menikmati manfaat *no claim bonus* yang artinya premi asuransi kesehatan *Allianz* yang telah dibayarkan akan diberikan 20 persen jika tidak ada klaim. Tak hanya itu, produk *SmartHealth Maxi Violet* juga menawarkan beragam jenis plan yang bisa kamu pilih sesuai kebutuhan dengan manfaat rawat inap sampai Rp 1 juta per hari. Biaya premi *Allianz SmartHealth Maxi Violet* mulai dari Rp 662.000 per bulan.



Ulasan produk *SmartHealth Maxi Violet*

- Usia masuk peserta asuransi 15 hari sampai 60 tahun.
- Polis asuransi bisa diperpanjang sampai tertanggung berusia 70 tahun.
- Pertanggungan biaya kamar saat rawat inap: Rp 100 ribu, Rp 150 ribu, Rp 200 ribu, Rp 350 ribu, Rp 500 ribu, Rp 600 ribu, Rp 750 ribu, Rp 1 juta per hari.
- Pertanggungan biaya kamar ICU: Rp 3000 ribu, Rp 350 ribu, Rp 400 ribu, Rp 550 ribu, Rp 700 ribu, Rp 800 ribu, Rp 1 juta, dan Rp 1,3 juta per hari.
- Pertanggungan biaya kunjungan dokter: Rp 50 ribu, Rp 62 ribu, Rp 75 ribu, Rp 110 ribu, Rp 150 ribu, Rp 175 ribu, Rp 215 ribu, dan Rp 250 ribu per hari.
- Pertanggungan biaya kunjungan dokter spesialis: Rp 75 ribu, Rp 87 ribu, Rp 100 ribu, Rp 137 ribu, Rp 175 ribu, Rp 200 ribu, Rp 250 ribu, dan Rp 350 ribu.
- Pertanggungan biaya pembedahan mulai dari Rp 4,5 hingga Rp 160 juta.
- Pertanggungan rawat jalan dan rawat gigi: Rp 1 juta, Rp 1,5 juta, Rp 2 juta, Rp 3,5 juta, Rp 5 juta, Rp 6 juta, Rp 7,5 juta, dan Rp 10 juta.
- Pertanggungan biaya sebelum dan sesudah rawat inap: Rp 400 ribu, Rp 600 ribu, Rp 800 ribu, Rp 1,4 juta, Rp 2 juta, Rp 2,4 juta, Rp 3 juta, dan Rp 4 juta.
- Santunan atas risiko meninggal dunia: Rp 2 juta, Rp 2,5 juta, Rp 3 juta, Rp 4,5 juta, Rp 6 juta, Rp 7 juta, Rp 8,5 juta, dan Rp 11,5 juta.
- Manfaat pengambilan premi *Allianz* hingga 20 persen.

Syarat dan cara pengajuan polis asuransi Allianz SmartHealth Maxi Violet

- Pertama, isi formulir aplikasi asuransi kesehatan perorangan.
- Tanda tangan ilustrasi manfaat.
- Melampirkan fotokopi kartu identitas yang masih berlaku.
- Melampirkan dokumen lain yang diperlukan asuransi.
- Kamu bisa langsung mengajukan asuransi melalui situs *Allianz* atau bisa pula lewat situs perbandingan produk keuangan. Bila melakukannya melalui situs *Allianz*, kamu tinggal mengisi data diri termasuk nomor telepon dan surel untuk kemudian akan dihubungi pihak *Allianz*.

3. Manulife



Manulife. Foto: Shutterstock

Perusahaan asal Kanada yang masuk ke Indonesia sejak 1989 ini juga layak dipertimbangkan karena memiliki produk asuransi kesehatan terbaik Indonesia. *Manulife* yang memiliki 2,5 juta nasabah ini punya beberapa produk asuransi kesehatan cashless terbaik, salah satunya *MiUchi* *HealthCare* (*MiUHC*).

MiUHC menanggung biaya bedah, rawat inap, melahirkan, perawatan gigi, sampai konsultasi psikologis nasabah yang bisa kamu klaim di seluruh Indonesia dan di luar negeri. Produk ini memiliki empat paket rencana pertanggungan dengan limit yang beragam, yakni *Diamond*, *Ruby*, *Emerald*, dan *Jade* sehingga kamu bisa memilih sesuai dengan kebutuhan dan *budget*. Cakupan pertanggungan tiap paket juga berbeda-beda, ada yang hanya menanggung di Indonesia dan Malaysia sampai dengan di seluruh dunia. Biaya premi asuransi kesehatan di Manulife sekitar Rp 12 jutaan setahun.



Uraian produk asuransi *MiUHC*

- Biaya kamar rawat inap mulai Rp 500 ribu-Rp 3 juta per hari (Indonesia dan Malaysia).
- Biaya kamar di luar Indonesia dan Malaysia dari Rp 3 juta-Rp 9 juta per hari.
- Menanggung biaya unit perawatan intensif.
- Menanggung biaya kunjungan dokter maksimal satu kunjungan.
- Menanggung biaya aneka perawatan rumah sakit.
- Menanggung biaya kunjungan dokter spesialis maksimal satu kunjungan.
- Menanggung biaya operasi bedah maksimal per tahun.
- Menanggung biaya bedah rekonstruksi.
- Biaya akomodasi pendamping dari Rp 500 ribu-Rp 1,25 juta per hari.
- Biaya penyuluhan psikologis dari Rp 1 juta-Rp 2,5 juta per tahun.
- Ada manfaat perawatan gigi.
- Ada manfaat melahirkan dengan masa pertanggungan maksimal 45 tahun. Batas usia pasien melahirkan yakni 20-43 tahun.
- Menanggung keperluan rawat jalan yang berkaitan dengan rawat inap seperti kemoterapi, cuci darah, dll.
- Masa pertanggungan dewasa sampai 80 tahun.
- Masa pertanggungan anak sampai 25 tahun.



Syarat mengajukan asuransi kesehatan Manulife

- Tertanggung/peserta berusia minimum 6 bulan sampai usia 70 tahun.
- Menyajikan dokumen dan data pribadi seperti: Fotokopi KTP/KITAS dan lampiran hasil pemeriksaan kesehatan (bila dibutuhkan).
- Mengisi formulir pengajuan asuransi kesehatan *Manulife*.

Cara mengajukan asuransi kesehatan Manulife

- Hubungi agen *Manulife* terdekat untuk dibuatkan ilustrasi/proposal.
- Tanda tangan ilustrasi yang sudah dibuat.
- Tanda tangan formulir aplikasi Surat Permintaan Asuransi Jiwa.
- Melengkapi daftar pertanyaan Surat Permintaan Asuransi Jiwa.
- Melengkapi Inisiatif Keselamatan Produk Asuransi Jiwa dan Profil Risiko (untuk program unit link).
- Fotokopi bukti pembayaran premi pertama.
- Fotokopi KTP.
- Agen menyerahkan kelengkapan dokumen di atas ke *Manulife*.
- Proses selesai *underwriting*.
- Menunggu perkembangan aplikasi, apakah ada perintah untuk *medical check up* atau apakah ada tambahan dokumen yang harus dilengkapi.
- Bila tidak ada perintah *medical check up* selanjutnya akan keluar keputusan pengajuan aplikasi diterima, ditolak atau dikenakan ekstra premi.
- Bila keluar perintah *medical check up*, *Manulife* akan menunggu hasil *medical check up* diterima untuk proses seleksi *underwriting* lanjutan. Selanjutnya akan keluar perkembangan aplikasi apakah perlu *medical check up* tambahan atau pengajuan aplikasi sudah dapat diterima, ditolak atau dikenakan ekstra premi.
- Nasabah bisa tinggal menunggu buku polis selesai dicetak bila pengajuan aplikasi diterima.
- Bila pengajuan ditolak, *Manulife* akan mengembalikan premi pertama yang telah nasabah bayar.
- Bila pengajuan aplikasi dikenakan ekstra premi, *Manulife* akan mengeluarkan surat ekstra premi. Keputusan selanjutnya ada pada calon nasabah, apakah mau menerima ekstra premi itu atau menolak. Bila menolak, *Manulife* akan mengembalikan premi pertama yang sebelumnya telah nasabah transfer.

Judul	Tanpa Regulasi Kuat, Data Pribadi Terus Terancam
Nama Media	Jawa Pos
Newstrend	Rancangan Undang-Undang Perlindungan Data Pribadi
Halaman/URL	2
Tanggal Berita	2021-08-12
Sentimen	Netral

Tanpa Regulasi Kuat, Data Pribadi Terus Terancam

Komisi I DPR Target Segera Tuntaskan RUU PDP

JAKARTA, Jawa Pos - Penyelesaian Rancangan Undang-Undang Perlindungan Data Pribadi (RUU PDP) belum menemukan titik terang di satu poin. Yakni, posisi lembaga pengawas. Komisi I DPR berharap persoalan itu bisa mencapai titik temu agar RUU PDP segera disahkan. Anggota Komisi I DPR Sukamta menyatakan, komisi I segera memulai lagi pembahasan RUU PDP. Pekan depan, dewan kembali memulai masa sidang periode 2021-2022.

"Mudah-mudahan setelah reses bisa dilanjutkan. Targetnya, selesai semua pada masa sidang," ujarnya kepada *Jawa Pos* kemarin (11/8). Sukamta berharap RUU PDP selesai tahun ini. Sebab, menurut wakil ketua Fraksi PKS itu, UU yang mengatur perlindungan data pribadi secara komprehensif sudah amat mendesak. Selama RUU PDP belum disahkan, keamanan data pribadi siber masyarakat Indonesia belum bisa dijamin. Padahal, data siber warga semakin mudah diakses karena kebutuhan kehidupan sehari-hari. Nomor induk kependudukan (NIK) harus dicantumkan di setiap urusan administrasi.

Belum lagi, yang terbaru, penggunaan NIK untuk vaksinasi Covid-19. Pembobolan data pribadi masyarakat sudah beberapa kali terjadi. Namun, kasusnya tak bisa ditindaklanjuti dengan tegas oleh pemerintah. "Terakhir BRI. Bukan hanya data NIK, tapi juga dokumen-dokumen. Ada 460 dokumen yang bisa di-*download* dan diperjualbelikan," kata legislator dapil DI Jogjakarta itu. Tanpa instrumen regulasi yang jelas, sulit menindak tegas oknum-oknum yang memperjualbelikan data tersebut. Selain itu, belum ada sanksi tegas bagi pihak-pihak yang gagal menjaga keamanan data peng-

guna. Termasuk kompensasi apa yang bisa didapatkan pengguna. Posisi lembaga pengawas dalam RUU PDP belum mencapai kesepakatan. Komisi I DPR ingin pembentukan lembaga pengawas bersifat independen. Sementara itu, pemerintah menilai lembaga tersebut cukup berada dalam koordinasi Kementerian Komunikasi dan Informatika. Desakan pengesahan RUU PDP juga disuarakan Chairman Lembaga Riset Siber CISSReC Pratama Persadha. Dia mengatakan, peringatan Hari Kebangkitan Teknologi Nasional pada 10 Agustus jadi momentum untuk memperkuat komitmen Indo-

nesia di bidang itu. Perlindungan data menjadi salah satu aspek kunci. "Hari Kebangkitan Teknologi juga sebaiknya jadi pengingat kita akan betapa pentingnya perlindungan data pribadi di era digital saat ini," ucapnya kemarin. Pratama mengingatkan, molornya RUU PDP memperpanjang ancaman penyalahgunaan data masyarakat. Kasus peretasan dan jual beli data di Indonesia datang silih berganti. Mulai data BPJS, data dinas dukcapil, data *marketplace*, hingga kebocoran data nasabah BRI Life bulan lalu. "Kami berharap isu keamanan siber nanti menjadi budaya dalam kehi-

dupan sehari-hari. Baik dalam birokrasi maupun ekonomi," tuturnya. Pratama menekankan, kemandirian di dunia siber dan data akan membuka jalan bagi Indonesia. Indonesia bisa menjadi negara yang disegani masyarakat global dalam hal teknologi informasi. Apalagi, dia memprediksi arah perkembangan dunia ke depan tidak jauh dari internet dan teknologi. Dia juga mendesak Indonesia memaksimalkan Palapa Ring sebagai *backbone* internet. Hal itu wajib dimaksimalkan agar dalam beberapa tahun mendatang bisa menjadi faktor penentu naiknya ekonomi digital tanah air. (*deb/far/c18/bay*)