

Senin, 12 Juli 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	AAJI: Perusahaan Asuransi Jiwa Jalankan Operasi Sesuai Aturan PPKM Darurat
Nama Media	Jurnas.com
Newstrend	Operasional Perusahaan Asuransi Jiwa Sesuai Aturan Pemerintah
Halaman/URL	https://www.jurnas.com/artikel/95959/AAJI-Perusahaan-Asuransi-Jiwa-Jalankan-Operasi-Sesuai-Aturan-PPKM-Darurat/
Tanggal Berita	2021-07-09
Sentimen	Positif

AAJI: Perusahaan Asuransi Jiwa Jalankan Operasi Sesuai Aturan PPKM Darurat

Unbung Prasetyo | Jurnas, 09/07/2021 15:08 WIB



Ilustrasi Asuransi Jiwa. (Foto: ian justice.co)

Jakarta, Jurnas.com – Asosiasi **Asuransi Jiwa Indonesia** beserta seluruh anggotanya sangat mendukung kebijakan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat Darurat yang mulai dilaksanakan sejak tanggal 3 hingga 20 Juli mendatang.

AAJI sepenuhnya mendukung kebijakan pemerintah dalam mencegah penyebaran COVID-19. Selain itu, langkah pembatasan operasional dan mobilitas pegawai di anggotanya juga sesuai dengan regulasi dan arahan OJK.

Toger Pasaribu Direktur Eksekutif AAJI menjelaskan bahwa compliance di industri asuransi jiwa selalu mengacu pada kebijakan pemerintah dalam menangani pandemi COVID-19.

"Sejak awal pandemi di tahun lalu, kami sudah beroperasi sesuai aturan pembatasan, baik itu PSBB maupun Kebijakan **PPKM Darurat** yang dikeluarkan pemerintah saat ini", kata Toger, Jumat (9/7/2021).



ROLEX REPLICA
Ribuan Orang Antri untuk Beli Replika Rolex Diskon 90%

PELAJARI LEBIH >



Asuransi Kendaraan
Klaim asuransi tambahan 10% melalui WA Cus. Service
etQa Asuransi Eliga Indonesia **DAFTAR SEKARANG**

TERKAIT

Indonesia Mengenal Pandemi Dengan Rekam Jejak Kematangan, Dengan PDP Singgung Mesi

Asosiasi Pribumi Kencana Gaji 50 Persen Pegawai Sektor Publik

Ketua Bawaslu Pem. Sragen Terburuk Bila Pandemi Covid-19 Berlangsung Lama

Suara Tarungmalak, KPK, Uud Hutan Aza, Syamsudin Usai Beruas Rampung

Pascom dan TSMC Taiwan Beli 10 Juta Dolar Vaksin COVID-19 BioNTech

Koran Mural Simbolis Vaksin Ketiga Covid-19

Seperti diketahui sebelumnya, berdasarkan Instruksi Menteri Dalam Negeri No. 15 Tahun 2021 mengenai Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) Darurat Di Wilayah Jawa dan Bali, industri asuransi yang merupakan bagian dari sektor esensial termasuk dalam sektor keuangan, diijinkan untuk memberlakukan bekerja dari kantor atau *Work From Office* (WFO).

Baca juga...
• [Ketua Bawaslu: Perlu Skenario Terburuk, Bila Pandemi Covid-19 Berlangsung Lama](#)
• [Wakil Ketua MPR Setuju Pemerintah Perluas Cakupan PPKM Darurat di Luar Jawa-Bali](#)
• [Panoram Jawa: Lebih Baik Dulu Divaksin Daripada Kena Covid](#)

Kebijakan tersebut juga menjelaskan bahwa aturan bekerja dari kantor membatasi maksimal kehadiran 50% dari total staf dengan tetap menerapkan protokol kesehatan (**Prokes**) yang ketat. Hal ini sejalan dengan arahan OJK bahwa sektor jasa keuangan beroperasi secara normal dan dihimbau untuk mengoptimalkan layanan digital pada masa **PPKM Darurat**.

"Industri asuransi jiwa sangat mendukung kebijakan **PPKM Darurat** yang diberlakukan untuk percepatan penanganan COVID-19. Sebagai salah satu sektor esensial yang diperbolehkan bekerja dari kantor dengan pembatasan 50% dari jumlah karyawan, kami selalu menghimbau kepada seluruh perusahaan asuransi jiwa yang terutama beroperasi di daerah berlakunya **PPKM Darurat** untuk tetap menerapkan protokol kesehatan yang ketat", kata Toger.

Selain itu, Togar juga menjelaskan bahwa kepatutan dan kepatuhan terhadap **Prokes** di operasional perusahaan anggotanya yang melibatkan pihak internal dan eksternal perusahaan anggotanya dijalankan secara menyeluruh.

Perusahaan asuransi melakukan analisa menyeluruh kepada seluruh staf yang diperlukan bekerja di kantor dan memaksimalkan penggunaan teknologi agar sebagian lainnya dapat bekerja optimal dari rumah.

Ia meyakini bahwa meski dalam kondisi pandemi, AAJI berkomitmen untuk terus mendorong inovasi produk dan peningkatan literasi asuransi kepada masyarakat dan membangun kepercayaan masyarakat, serta memperbaiki pelayanan dan tata kelola yang mendukung kebutuhan asuransi masyarakat di saat pandemi. Tapi menurutnya, proses bisnis akan tetap menjalankan **Prokes** yang baik dan sesuai regulasi yang ada.

"Semua stakeholders industri asuransi jiwa terus bekerjasama untuk menjaga tingkat kepercayaan terhadap kinerja perekonomian secara makro, dan industri asuransi jiwa secara khusus. Perlu diingat, keberhasilan kebijakan pemerintah dalam upaya menurunkan penularan virus COVID-19 akan menyumbang besar potensi rebound pertumbuhan ekonomi makro dalam jangka panjang," tutupnya.

Judul	AAJI Jalankan Operasi Sesuai Aturan PPKM Darurat
Nama Media	Neraca.co.id
Newstrend	Operasional Perusahaan Asuransi Jiwa Sesuai Aturan Pemerintah
Halaman/URL	https://www.neraca.co.id/article/148814/aaaji-jalankan-operasi-sesuai-aturan-ppkm-darurat
Tanggal Berita	2021-07-09
Sentimen	Positif

AAJI Jalankan Operasi Sesuai Aturan PPKM Darurat

Oleh: **Ahmad Nabhani** Jumat, 09/07/2021



HOME BURSA SAHAM JASA KEUANGAN INDUSTRI PERDAGANGAN EKONOMI MAKRO HUKUM BISNIS

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia beserta seluruh anggotanya sangat mendukung kebijakan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) Darurat yang mulai dilaksanakan sejak tanggal 3 hingga 20 Juli mendatang. AAJI sepenuhnya mendukung kebijakan pemerintah dalam mencegah penyebaran Covid-19. Selain itu, langkah pembatasan operasional dan mobilitas pegawai di anggotanya juga sesuai dengan regulasi dan arahan OJK.

Togar Pasaribu, Direktur Eksekutif AAJI dalam siaran persnya di Jakarta, kemarin menjelaskan bahwa *compliance* di industri asuransi jiwa selalu mengacu pada kebijakan pemerintah dalam menangani pandemi Covid-19, "Sejak awal pandemi di tahun lalu, kami sudah beroperasi sesuai aturan pembatasan, baik itu PSBB maupun Kebijakan PPKM Darurat yang dikeluarkan pemerintah saat ini," ujarnya.

Dirinya juga menegaskan, industri asuransi jiwa sangat mendukung kebijakan PPKM Darurat yang diberlakukan untuk percepatan penanganan Covid-19. Sebagai salah satu sektor esensial yang diperbolehkan bekerja dari kantor dengan pembatasan 50% dari jumlah karyawan, pihaknya selalu menghimbau kepada seluruh perusahaan asuransi jiwa yang terutama beroperasi di daerah berlakunya PPKM Darurat untuk tetap menerapkan protokol kesehatan yang ketat.

Selain itu, Togar juga menjelaskan bahwa kepatutan dan kepatuhan terhadap Prokes di operasional perusahaan anggotanya yang melibatkan pihak internal dan eksternal perusahaan anggotanya dijalankan secara menyeluruh. Perusahaan asuransi melakukan analisa menyeluruh kepada seluruh staf yang diperlukan bekerja di kantor dan memaksimalkan penggunaan teknologi agar sebagian lainnya dapat bekerja optimal dari rumah.

Dirinya meyakini bahwa meski dalam kondisi pandemi, AAJI berkomitmen untuk terus mendorong inovasi produk dan peningkatan literasi asuransi kepada masyarakat dan membangun kepercayaan masyarakat, serta memperbaiki pelayanan dan tata kelola yang mendukung kebutuhan asuransi masyarakat di saat pandemi. Tapi menurutnya, proses bisnis akan tetap menjalankan Prokes yang baik dan sesuai regulasi yang ada.

- Philip Morris Akuisisi Fertin Pharm Triliun
- Bayar Utang, GJTL Tarik Pinjaman F Triliun
- Surya Citra Media Buyback Saham I Triliun
- Layani Saat PPKM Darurat - BTN Op Fasilitas Digital Banking
- BEI Suspensi Saham MSIN dan Sejahteraya

0 Comments Sort by Oldest

Add a comment...

Facebook Comments Plugin

Judul	AAJI Dorong Agen Asuransi Tingkatkan Kompetensi
Nama Media	Koran Sindo
Newstrend	MDRT Day Indonesia 2021
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2021-07-10
Sentimen	Positif

AAJI Dorong Agen Asuransi Tingkatkan Kompetensi

JAKARTA - Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mendorong para agen asuransi jiwa untuk terus meningkatkan kompetensi dan etika profesi sebagai pemasar dan perencana keuangan. Salah satunya dengan memanfaatkan Million Dollar Round Table (MDRT) yang fokus untuk menaikkan kapasitas agen, baik sebagai pribadi maupun profesional.

"Salah satu cara untuk meningkatkan kapabilitas agen melalui MDRT Day khususnya dalam pandemi saat ini. AAJI tidak bosan-bosan mengajak agen-agen asuransi jiwa untuk meningkatkan kompetensi dan etika agen dengan bergabung ke MDRT," ujar Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasaribu, di Jakarta, kemarin. Togar mengingatkan

industri asuransi jiwa saat ini mendapat tantangan berat. Di saat pandemi Covid-19, perusahaan asuransi jiwa dituntut untuk tetap memberikan layanan terbaik bagi nasabah. "Covid memang membuat aktivitas bisnis terhambat. Tetapi, kondisi ini jadi situasi *new normal*. Jadi, *approach* agen ke nasabah juga berubah. Maka, produksi kanal agensi menurun, tetapi tidak banyak. Namun, kita bersyukur ada relaksasi dari OJK yang memungkinkan kita pasarkan produk asuransi jiwa tanpa harus tatap muka dengan melalui digitalisasi," tutur Togar.

Tercatat total polis hingga kuartal I/2021 mencapai 17,78 juta atau tumbuh 1,8% dibandingkan tahun sebelumnya pada 17,47 juta. "Ini tidak terlepas dari peran para agen. Maka, AAJI selalu

berpesan agar agen terus meningkatkan kapasitasnya. Apalagi, belakangan, kita dihadapkan dengan pemberitaan tentang sulitnya klaim dan melesurkannya jumlah polis unit link hingga 3 juta, padahal itu tidak benar," tandas Togar.

Total pendapatan premi dari saluran distribusi agen mencapai Rp16,15 triliun atau mengalami perlambatan hingga 6%. Namun, pendapatan premi dari saluran bancassurance tetap tinggi, tumbuh 55,9%. Untuk produk unit link, total pendapatan premi mencapai Rp35,83 triliun atau tumbuh 31,7%. "Artinya, minat masyarakat tetap tinggi untuk berasuransi dan soal bancassurance itu hanya pemisahan kanal distribusi, tetapi tetap saja yang menjual adalah para agen telemarketing," ungkap Togar.

Dia pun mengatakan banyak masyarakat salah kaprah bahwa fungsi asuransi jiwa hanya untuk situasi tertentu, padahal untuk semua situasi peran asuransi jiwa sangat penting. Dia meminta para agen untuk melayani nasabah dengan hati sehingga jika ada klaim dapat diselesaikan dengan baik. "Hingga saat ini kita sudah bayar klaim Rp60 triliun. Kalau dalam lima tahun terakhir sudah Rp350 triliun, kami yakin yang dapat benefit dari klaim itu lebih banyak daripada yang mengkritisi kinerja asuransi," sebut Togar.

Untuk diketahui, pada kuartal I/2021 jumlah agen asuransi jiwa sebanyak 610.744 orang, di mana 90,6% dari total tenaga pemasar tersebut berasal dari saluran keagenan. Hal ini menunjukkan bahwa

penetrasi asuransi jiwa sangat bertumpu pada agen. Dengan pertumbuhan jumlah agen berlisensi itu, Togar menegaskan, keanggotaan MDRT pun akan meningkat karena asosiasi akan terus mendorong pertumbuhan anggota MDRT untuk sejalan dengan pertumbuhan jumlah agen asuransi jiwa secara keseluruhan.

Country Chair MDRT Indonesia Miliana Marten mengatakan, dari total agen asuransi jiwa yang mencapai 610.744, baru sekitar 3% yang bergabung dalam wadah MDRT Indonesia. Akan tetapi, jumlah anggota MDRT Indonesia terus meningkat setiap tahun. "Untuk tahun 2021, target kami terlampaui. Awalnya 3.500 pada 2021, tetapi saat ini meningkat 33% menjadi 3.641 anggota. Jadi, untuk tahun 2022 kami

optimistis jumlah anggota MDRT Indonesia dapat mencapai lebih dari 5.000 member," ungkap Miliana.

Adapun untuk menjadi anggota MDRT, seorang agen asuransi perlu mengantongi target premi tahun pertama sebesar Rp483,33 juta. Sementara itu, untuk masuk ke dalam kualifikasi yang lebih tinggi yakni Court of The Table (COT) dan Top of The Table (TOT), seorang agen harus mengumpulkan premi masing-masing sebesar Rp1,45 miliar (3 x MDRT) dan Rp2,9 miliar (6 x MDRT) per tahun. "Selama tahun pandemi, pencapaian premi untuk menjadi anggota MDRT mengalami penyesuaian sehingga ini menjadi kemudahan bagi para agen asuransi untuk tetap mencapai MDRT di tengah situasi seperti ini," tutur Miliana.

hafid fuad

Judul	Pandemi Covid-19 Belum Usai, MDRT Day Indonesia 2021 Tetap Digelar, Jumlah Anggota Melebihi Target
Nama Media	Wartakota.tribunnews.com
Newstrend	MDRT Day Indonesia 2021
Halaman/URL	https://wartakota.tribunnews.com/2021/07/12/pandemi-covid-19-belum-usai-mdrt-day-indonesia-2021-tetap-digelar-jumlah-anggota-melebihi-target?page=2
Tanggal Berita	2021-07-12
Sentimen	Positif

Travel
Akomodasi
Kuliner
Destinasi
Shopping
Tickets

Home
Jakarta
Warta Metro

Berita Jakarta

Pandemi Covid-19 Belum Usai, MDRT Day Indonesia 2021 Tetap Digelar, Jumlah Anggota Melebihi Target

Kapasitas Pandemi Covid-19 Belum Usai, MDRT Day Indonesia 2021 Tetap Digelar, Jumlah Anggota Melebihi Target

Mau tau cara Ali ke New York?
JAMES.COM
Buka

WARTAKOTALIVE.COM, JAKARTA - Pandemi Covid-19 belum usai, MDRT Day Indonesia 2021 tetap digelar, jumlah peserta melebihi target.

Million Dollar Round Table (MDRT) Indonesia tetap kembali menyelenggarakan MDRT Day Indonesia 2021 dengan konsep virtual event.

Tahun ini tema yang diangkat adalah Beyond The Horizon, yang akan diselenggarakan pada tanggal 28-29 Juli 2021.

Asuransi Kecelakaan Diri

Bisa bayar pakai GoPay, polis langsung aktif

Bantu Warga Yang Terpapar Covid-19

ANUDAL PONDOK CABIRIKAN TENDA PELETO

ANUDAL PONDOK CABIRIKAN TENDA PELETO

Watch on YouTube

ANUDAL PONDOK CABIRIKAN TENDA PELETO

Watch on YouTube

Meskipun dikemas secara virtual namun tetap dilaksanakan secara spektakuler dan entertainment, MDRT Day Indonesia menghadirkan lebih banyak pembicara nasional maupun internasional yang merupakan pakar dan praktisi yang telah diakurasi secara khusus.

MDRT Day Indonesia merupakan yang terbesar di seluruh dunia. Untuk itu, di tahun 2021 ini pertama kalinya MDRT Day Indonesia akan dilaksanakan dalam durasi 2 hari.

MDRT Day Indonesia merupakan kegiatan seminar yang inspiratif dan selalu dinantikan oleh agen asuransi jiwa yang ingin berkembang menjadi agen bertaraf internasional.

Seminar yang digelar setiap tahun ini bertujuan untuk terus mendorong profesionalisme agen asuransi melalui peningkatan kompetensi, yang tidak hanya berdampak pada produktivitas tetapi juga yang lebih mendasar adalah kapasitas agen asuransi sebagai financial planner yang handal di sektor asuransi dan dapat bersaing sebagai advisor di pasar keuangan global.

Baca juga: Gerindra Sebut Vaksinasi Berbayar Meningkatkan Penderitaan Rakyat, Pertanyakan Anggaran Kesehatan

Setiap tahun jumlah anggota MDRT di Indonesia terus bertambah seiring dengan makin meningkatnya kesadaran para agen asuransi untuk terus meningkatkan kompetensinya sebagai advisor keuangan.

Ditengah kondisi pandemi jumlah anggota MDRT Indonesia mengalami peningkatan 33% dari 2,745 orang pada tahun 2020 menjadi 3.641 orang pada tahun 2021.

"Kami sangat bersyukur ternyata jumlah anggota MDRT tahun ini melebihi yang kami targetkan. Tentu saja jumlah ini tidak sebanding dengan jumlah agen asuransi jiwa yang saat ini mencapai 610 ribu agen tersertifikasi," kata Milliana Marten, Country Chair MDRT Indonesia pada konferensi pers virtual MDRT Day Indonesia 2021 di Jakarta, Selasa (6/7/2021).

Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), pada kuartal pertama tahun 2021 menyebutkan, jumlah agen [asuransi](#) jiwa atau tenaga pemasar sebanyak 610.744 orang.

Tercatat 90,6% dari total tenaga pemasar tersebut berasal dari saluran keagenan. Hal ini menunjukkan bahwa penetrasi asuransi jiwa sangat bertumpu pada agen.

Baca juga: Darurat Covid-19, Begini Kondisi Kesehatan Habib Rizieq di Rutan Bareskrim, Keluarga Tak Boleh Jenguk

Dengan pertumbuhan jumlah agen berlisensi itu, Direktur Eksekutif AAJI, Togar Pasaribu menegaskan, keanggotaan MDRT pun akan meningkat karena asosiasi akan terus mendorong pertumbuhan anggota MDRT untuk sejalan dengan pertumbuhan jumlah agen [asuransi](#) jiwa secara keseluruhan.

Dengan adanya MDRT, diharapkan profesi agen semakin dikenal oleh masyarakat luas. Saat ini, semakin banyak orang menekuni profesi sebagai Agen Asuransi Jiwa, tidak terkecuali anak muda atau kalangan milenial.

Agen [asuransi](#) jiwa sudah mulai dicari oleh masyarakat sebagai pendamping dalam memberikan edukasi tentang perencanaan keuangan keluarga serta dilirik sebagai peluang karir yang menjanjikan.

AAJI mengingatkan seluruh tenaga pemasar untuk tidak melakukan pembajakan agen/poaching, twisting, mis-selling dan praktik-praktik penjualan yang melanggar etika.

“Rekrutlah tenaga-tenaga pemasar baru dari luar industri agar profesi ini semakin dikenal luas” ujar Togar.

Baca juga: Muncul Pakai Baju Tahanan dan Minta Maaf, Harga Topi Branded Nia Ramadhani Ini Jadi Sorotan

AAJI optimistis bahwa semakin banyak jumlah agen [asuransi](#) jiwa di Indonesia akan mendorong tingkat kesadaran masyarakat akan pentingnya [asuransi](#) sebagai perlindungan jangka panjang.

Oleh karenanya, kata Togar, perusahaan [asuransi](#) jiwa perlu memberikan dukungan penuh bagi perkembangan agen [asuransi](#) jiwa di tanah air, melalui peningkatan kapasitas maupun pemberian apresiasi yang setinggi-tingginya sebagai upaya untuk terus memotivasi kinerja yang lebih baik lagi.

Miliana Marten, Country Chair MDRT Indonesia mengatakan, pada tahun 2020 lalu Indonesia masuk dalam urutan ke 8 top member seluruh dunia.

Sepuluh besar negara dengan jumlah anggota MDRT terbesar tersebut yaitu Hong Kong, China, United States, Jepang, Taiwan, Vietnam, Thailand, Indonesia, Republic of Korea dan India.

“Melihat peningkatan jumlah anggota yang cukup signifikan di masa pandemi, untuk tahun 2022 kami optimis jumlah anggota MDRT Indonesia dapat mencapai lebih dari 5.000 member,” ungkap Miliana.

Dia berharap, dengan meningkatnya jumlah agen MDRT di Indonesia maka akan semakin banyak agen-agen [asuransi](#) bertaraf internasional, sehingga akan meningkatkan kualitas agen [asuransi](#) di Indonesia.

Dengan meningkatnya kualitas agen [asuransi](#) maka nasabahnya akan mendapatkan pelayanan yang sangat profesional sesuai code of ethics MDRT.

“Jadi tantangan kami adalah meningkatkan jumlah anggota MDRT dan menularkan spirit MDRT agar semakin banyak agen-agen asuransi yang berpredikat MDRT sehingga nasabah dapat terlayani dengan baik,” jelas Miliana.

Dengan pertumbuhan jumlah agen berlisensi itu, Direktur Eksekutif AAJI, Togar Pasaribu menegaskan, keanggotaan MDRT pun akan meningkat karena asosiasi akan terus mendorong pertumbuhan anggota MDRT untuk sejalan dengan pertumbuhan jumlah agen asuransi jiwa secara keseluruhan.

Dengan adanya MDRT, diharapkan profesi agen semakin dikenal oleh masyarakat luas. Saat ini, semakin banyak orang menekuni profesi sebagai Agen Asuransi jiwa, tidak terkecuali anak muda atau kalangan milenial.

Agen asuransi jiwa sudah mulai dicari oleh masyarakat sebagai pendamping dalam memberikan edukasi tentang perencanaan keuangan keluarga serta dilirik sebagai peluang karir yang menjanjikan.

AAJI mengingatkan seluruh tenaga pemasar untuk tidak melakukan pembajakan agen/poaching, twisting, mis-selling dan praktik-praktik penjualan yang melanggar etika.

"Rekrutlah tenaga-tenaga pemasar baru dari luar industri agar profesi ini semakin dikenal luas" ujar Togar.

Baca juga: Muncul Pakal Baju Tahanan dan Minta MAAF, Harga Topi Branded Nla Ramadhani Ini Jadi Sorotan

AAJI optimistis bahwa semakin banyak jumlah agen asuransi jiwa di Indonesia akan mendorong tingkat kesadaran masyarakat akan pentingnya asuransi sebagai perlindungan jangka panjang.

Oleh karenanya, kata Togar, perusahaan asuransi jiwa perlu memberikan dukungan penuh bagi perkembangan agen asuransi jiwa di tanah air, melalui peningkatan kapasitas maupun pemberian apresiasi yang setinggi-tingginya sebagai upaya untuk terus memotivasi kinerja yang lebih baik lagi.

Miliana Marten, Country Chair MDRT Indonesia mengatakan, pada tahun 2020 lalu Indonesia masuk dalam urutan ke 8 top member seluruh dunia.

Sepuluh besar negara dengan jumlah anggota MDRT terbesar tersebut yaitu Hong Kong, China, United States, Jepang, Taiwan, Vietnam, Thailand, Indonesia, Republic of Korea dan India.

"Melihat peningkatan jumlah anggota yang cukup signifikan di masa pandemi, untuk tahun 2022 kami optimis jumlah anggota MDRT Indonesia dapat mencapai lebih dari 5.000 member," ungkap Miliana.

Dia berharap, dengan meningkatnya jumlah agen MDRT di Indonesia maka akan semakin banyak agen-agen asuransi bertaraf internasional, sehingga akan meningkatkan kualitas agen asuransi di Indonesia.

Dengan meningkatnya kualitas agen asuransi maka nasabahpun akan mendapatkan pelayanan yang sangat profesional sesuai code of ethics MDRT.

"Jadi tantangan kami adalah meningkatkan jumlah anggota MDRT dan menularkan spirit MDRT agar semakin banyak agen-agen asuransi yang berpredikat MDRT sehingga nasabah dapat terlayani dengan baik," jelas Miliana.

Baca juga: Penerapan PPKM Darurat di Muara Gembong, Larangan Memancing Hingga Batasi Aktivitas Nelayan

Adapun untuk menjadi anggota MDRT, seorang agen asuransi perlu mengantongi target premi tahun pertama sebesar Rp. 485.333.800.

Sementara itu, untuk masuk ke dalam kualifikasi yang lebih tinggi yakni Court of The Table (COT) dan Top of The Table (TOT), seorang agen harus mengumpulkan premi masing-masing sebesar Rp. 1.450.001.400 (3 x MDRT) dan Rp. 2.900.002.800 (6x MDRT) per tahun.

"Selama tahun pandemi, capaian premi untuk menjadi anggota MDRT mengalami penyesuaian. Sehingga ini menjadi kemudahan bagi para agen asuransi untuk tetap mencapai MDRT di tengah situasi seperti ini," ungkap Miliana.

MDRT Day Indonesia 2021

Setiap tahun antusiasme para agen asuransi dalam menghadiri seminar MDRT Day Indonesia selalu tinggi. Terbukti dari kehadiran pada tahun 2020 yang hampir mencapai 6.000 peserta dan tahun ini diharapkan dapat melebihi 6.000 peserta.

Dengan diselenggarakan secara virtual bisa menjangkau seluruh wilayah di Indonesia yang selama ini terkendala jarak dan biaya untuk dapat hadir. Sekarang MDRT Day Indonesia dapat diakses secara online.

Pembicara dalam MDRT Day Indonesia 2021 sebagian besar merupakan para agen profesional yang telah menjadi anggota MDRT lebih dari 10 tahun, baik pembicara lokal maupun internasional.

Baca juga: Kasus Jiwasraya-Asabri Disebut Kejahatan Menggunakan Instrumen Negara

Untuk main platform ada 8 pembicara diantaranya : Randy L. Scritchfield, Vice President MDRT Committee pertama yang telah menjadi member MDRT selama 37 tahun, Bruce W. Etherington, seorang legenda MDRT yg terkenal dengan buku Best sellingnya "See the People", sudah 52 tahun menjadi anggota MDRT.

Kemudian Akan hadir juga, Tri Joko Santoso, seorang pakar dalam legacy planning dan business succession, dan Muhammad Fadli Inammuddin, atlet Paralympic Indonesia. Satu satunya atlet Indonesia yang lolos kualifikasi Tokyo Paralympic Games 2021 mendatang.

Selain itu akan ada 8 pembicara lainnya untuk MDRT Speak yang akan memberikan ide-ide singkat dalam practice dan juga strategi.

"Tahun ini kami juga menghadirkan segmen-segmen baru, yaitu Focus Session dimana ada 4 pembicara yang akan sharing pengalaman bagaimana mencapai top performance, whole person concept dan juga strategi strategi jitu yang dilakukan," kata Committee Chair of MDRT Day Indonesia 2021, Johan I anggara.

Dan untuk pertama kalinya MDRT Day Indonesia akan mengadakan TOT Talk Show (Top of The Table), yang menghadirkan praktisi dan orang-orang terbaik di industri asuransi, yang justru mencapai level Top of The Table selama masa pandemi.

Judul	Agen Asuransi Tertahan
Nama Media	Kontan
Newstrend	Penjualan Produk Asuransi Melalui Saluran Keagenan
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-07-12
Sentimen	Positif

Konter

Agen Asuransi Tertahan

JAKARTA. Pandemi Covid-19 menyebabkan agen asuransi tak bisa leluasa mencari nasabah, sehingga pencapaian premi melalui kanal keagenan akan menurun. Padahal perusahaan asuransi masih mengandalkan agen untuk menggenjot pendapatan premi.

Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menunjukkan, kontribusi keagenan asuransi jiwa di kuartal I-2021 terhadap pendapatan premi turun 5,8% secara tahunan menjadi Rp 16,15 triliun. "Penjualan produk asuransi memang banyak melalui *bancassurance*. Tapi jangan lupa di bank ini juga ada agen yang menjual. Artinya yang menjual kebanyakan agen," ujar Togar Pasaribu, Direktur Eksekutif AAJI, akhir pekan lalu.

Ia juga menyampaikan, kebutuhan terhadap agen asuransi ini masih akan ada jika literasi masyarakat terhadap produk asuransi masih kurang. Agen asuransi tetap berperan untuk memberikan penjelasan para calon nasabah yang belum memahami asuransi.

Adrianus Octaviano

Judul	BERITA FOTO – Agen Asuransi Jiwa
Nama Media	Kontan
Newstrend	Penjualan Produk Asuransi Melalui Saluran Keagenan
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-07-12
Sentimen	Positif

Agen Asuransi Jiwa



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Customer service melayani agen asuransi di salah satu kantor asuransi jiwa di Jakarta, Jumat (9/7). Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat, kuartal pertama tahun ini jumlah agen asuransi jiwa sebanyak 610.744 orang. Dari total jumlah tersebut, sekitar 90,6% berasal dari saluran keagenan.

Vivin juga menjelaskan bahwa peran agen masih sangat dibutuhkan untuk pemasaran produk asuransi karena calon nasabah masih sangat memerlukan diskusi dan konsultasi untuk menentukan produk dan manfaat-manfaat apa saja yang sesuai dengan kebutuhan.

Hal yang sama juga disampaikan oleh Direktur Bisnis BNI Life Neny Asriani yang bilang kalau agen masih merupakan salah satu kanal bisnis asuransi yang terdepan. Meski demikian, Neny mengakui bahwa kanal keagenan mengalami penurunan karena situasi pandemi covid-19 menyebabkan proses tatap muka terhambat.



Baca Juga: [Hingga Juli 2021, agen asuransi berstatus MDRT naik 33%](#)

Hingga Mei 2021 ini, kinerja premi keagenan dalam BNI Life sebesar Rp 69 miliar. Itu berarti hanya memberikan kontribusi sebanyak 4% dari total premi yang didapatkan sebesar Rp 1,74 triliun.

“Di masa pandemi yang tidak menentu ini, tenaga pemasar Agency masih cukup memungkinkan untuk dapat beraktivitas bertemu calon nasabah secara informal atau tidak tergantung jam kerja dan dapat melakukan kegiatan pemasaran di sosial media yang dampaknya yaitu prospek bisnis Agency masih sangat besar,” jelas Neny kepada KONTAN.

Judul	Allianz Catat Kenaikan APE Hingga 43% Selama 2 Tahun
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Total Annual Premium Aquivalent Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20210709133019-17-259583/allianz-catat-kenaikan-ape-hingga-43-selama-2-tahun
Tanggal Berita	2021-07-09
Sentimen	Netral

CNBC Indonesia > Market > Berita Market

Allianz Catat Kenaikan APE Hingga 43% Selama 2 Tahun

MARKET - Yuni Astutik, CNBC Indonesia | 09 July 2021 13:40

SHARE |  



Foto: Jurus Allianz Life Dorong Kinerja Bancassurance di Masa Pandemi (CNBC Indonesia TV)

Jakarta, CNBC Indonesia - Direktur & Chief of Partnership Distribution Officer Allianz Life Indonesia Bianto Surodjo mencatat total Annual Premium Equivalent (APE) dalam dua tahun terakhir tumbuh tinggi mencapai 43%.

"Di Allianz dalam 2 tahun terakhir tumbuh tinggi, total APE naik 43% dari 2018 Rp 2,7 triliun menjadi Rp 3,9 triliun di 2020 kemarin," ujarnya dalam Insurance Week di Jakarta, Jumat (9/7/2021).

Dia juga mengatakan, berdasarkan laporan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) pertumbuhan APE Allianz sebesar 29%. Hal ini menurutnya meningkatkan market share dari 5 ke 10%.

"Allianz kuartal pertama menjadi asuransi dengan penjualan APE paling besar," tegasnya.

Baca: Bedah Strategi Adaptasi Industri Asuransi di Masa Pandemi

Adapun untuk Bancassurance berkontribusi besar dalam kinerja ini. Tak heran, kuartal pertama 2021, Allianz tumbuh dua kali lipat lebih besar dibanding kuartal pertama tahun sebelumnya.

Selanjutnya dia juga mencatat pembayaran premi tahun lalu mencapai Rp 11 triliun. Pembayaran premi tersebut diakuinya sesuai dan tepat waktu, sehingga ke depan Allianz akan terus menjaga performa ini.

Sementara itu untuk sisa 2021 ini, dia menegaskan bahwa Allianz memiliki misi untuk mengasuransikan sebanyak mungkin orang Indonesia dan memiliki rencana jangka panjang. Diantaranya adalah akan terus berinovasi pada produk baru.

Kemudian Allianz akan terus menciptakan pengalaman positif dengan cara digitalisasi serta otomatisasi seperti mempermudah klaim. Selanjutnya adalah Allianz akan bekerjasama dengan bank untuk adaptasi dan menjangkau lebih nasabah bank pada umumnya.

"Terakhir Meningkatkan kemampuan tenaga penjual," pungkasnya.

Baca: AAJI: Asuransi Jiwa Beroperasi Sesuai Aturan PPKM Darurat

TERF

Judul	Jurus Allianz Hadapi Tantangan Kala Pandemi
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Layanan Asuransi Telemarketing
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20210709141249-17-259599/jurus-allianz-hadapi-tantangan-kala-pandemi
Tanggal Berita	2021-07-09
Sentimen	Netral

CNBC Indonesia > Market > Berita Market

Jurus Allianz Hadapi Tantangan Kala Pandemi

MARKET - Yuni Astutik, CNBC Indonesia | 09 July 2021 20:42

SHARE |  



Foto: Optimisme Allianz Life Dongkrak Penjualan Asuransi Saat Pandemi (CNBC Indonesia TV)

Jakarta, CNBC Indonesia - Direktur & Chief of Partnership Distribution Officer Allianz Life Indonesia Bianto Surodjo mengatakan jika jalur cabang atau tele marketing untuk penjualan asuransi akan tetap berkontribusi di tengah era digital seperti saat ini.

"Bicara 5-10 tahun mendatang, kami percaya jalur cabang atau telemarketing akan kontribusi secara dominan," katanya pada Insurance Week di Jakarta, Jumat (9/7/2021).

Meski begitu, secara bertahap Allianz bakal mulai mengambil peran

Jurus Allianz Hadapi Tantangan Kala Pandemi

meningkatkan porsi investasi di kanal-kanal tersebut.

"Termasuk menyesuaikan produk yang dijual digital, yang biasanya lebih sederhana dan mudah," tuturnya.

Baca: Adaptasi di Masa Pandemi, MAGI Lakukan Transformasi Digital

Adapun selama pandemi, tantangan terbesar industri asuransi menurutnya adalah kelemahan ekonomi. Selanjutnya adalah bagaimana interaksi dengan nasabah. Sebab, suka atau tidak penjualan asuransi masih bergantung pada pertemuan tatap muka.

"Makanya kami melakukan inovasi, cara penjual virtual *non face to face*, diharapkan penyesuaian tersebut bisa membantu," ujarnya.

Hingga saat ini, inovasi yang dilakukan Allianz antara lain melalui eAZy Connect yang memungkinkan pengajuan aplikasi secara digital. Berikutnya jika melalui bancassurance semua dibekali dengan iPad sehingga penjualan lebih transparan.

Adapun pascapenjualan, Allianz melakukan inovasi digital ditandai dengan proses pembayaran yang sudah terintegrasi dengan bank. Proses klaim juga dipermudah karena kerjasama dengan RS dan service provider.

"Proses Underwriting juga menggunakan *Artificial Intelligence* (AI), sehingga Ada nasabah ingin membeli produk, prosesnya bisa lebih cepat dibanding pelaku pasar yang lain," tegasnya.

Baca: Allianz Catat Kenaikan APE Hingga 43% Selama 2 Tahun

Judul	Prudential, Raksasa Unit-Linked Getol Luncurkan Produk Asuransi Tradisional, Ini Alasannya
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa Syariah Tradisional
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20210709/215/1415743/prudential-raksasa-unit-linked-getol-luncurkan-produk-asuransi-tradisional-ini-alasannya
Tanggal Berita	2021-07-09
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Asuransi

Prudential, Raksasa Unit-Linked Getol Luncurkan Produk Asuransi Tradisional, Ini Alasannya

PRUCerah merupakan satu dari sejumlah produk asuransi tradisional yang diluncurkan Prudential selama pandemi Covid-19.

 **Wibi Pangestu Pratama** - Bisnis.com
09 Juli 2021 | 12:45 WIB



Pelugas melayani nasabah di kiosk pelayanan Prudential Tower Jakarta, Rabu (7/2021) - Jibi/Dwi Prasetya

Bisnis.com, JAKARTA — PT Prudential Life Assurance atau Prudential Indonesia, perusahaan yang memiliki portofolio kuat dalam produk *unit-linked*, meluncurkan sejumlah produk asuransi tradisional selama pandemi Covid-19. Banyaknya pilihan proteksi dinilai menjadi penting untuk bisa memenuhi kebutuhan sebanyak mungkin nasabah.

Hal tersebut disampaikan oleh President Director Prudential Indonesia Jens Reisch dalam peluncuran produk teranyar PRUCerah, Kamis (8/7/2021). Produk tersebut merupakan asuransi jiwa syariah tradisional yang memberikan manfaat pendidikan bagi anak dan perlindungan jiwa orang tuanya.

PRUCerah merupakan satu dari sejumlah produk asuransi tradisional yang diluncurkan Prudential selama pandemi Covid-19. Sebelumnya, perseroan telah meluncurkan PRUWansan yakni asuransi jiwa tradisional dengan manfaat warisan, lalu terdapat produk PRUCinta yang diluncurkan pada awal masa pandemi Covid-19 di Indonesia.

Jens menjelaskan bahwa pihaknya memang memiliki portofolio yang kuat dan besar dalam produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) atau *unit-linked*. Berdasarkan catatan Bisnis, *unit-linked* memang mencakup sekitar tiga per empat dari total portofolio Prudential.

Meskipun begitu, kondisi pandemi membuat masyarakat semakin membutuhkan proteksi sehingga perusahaan asuransi perlu menyediakan berbagai pilihan. Menurut Jens, hal itu turut berlaku dalam jenis produk asuransi, banyaknya pilihan membuat masyarakat dapat memilih apakah kebutuhannya merupakan asuransi tradisional atau *unit-linked*.

"Di tengah pandemi kita harus berinovasi. Kami harus benar-benar komplit, produk investasi [*unit-linked*], syariah, tradisional, harus ada, sehingga setiap nasabah ada pilihan. Karena ada perbedaan kebutuhan dari setiap nasabah dalam kondisi saat ini," ujar Jens pada Kamis (8/7/2021).

Dia menjelaskan bahwa pandemi Covid-19 yang mengancam kesehatan memang memberikan peluang besar bagi industri asuransi. Namun, di sisi lain terdapat tantangan besar dari turunnya daya beli masyarakat akibat tekanan ekonomi.

Baca Juga : Prudential Indonesia Luncurkan Asuransi Pendidikan PRUCerah

Menurut Jens, hal tersebut harus dipahami oleh perusahaan-perusahaan asuransi agar misi memproteksi sebanyak mungkin masyarakat dapat terus menunjukkan perkembangan. Seperti diketahui, penetrasi asuransi di Indonesia masih ada dalam tingkat yang rendah, baik dilihat perbandingannya terhadap jumlah penduduk maupun produk domestik bruto (PDB).

Judul	Prudential Indonesia Luncurkan PRUCerah – Asuransi Jiwa Syariah Bekal Dana Pendidikan Tinggi Sekaligus Perlindungan untuk Cerahnya Masa Depan Buah Hati
Nama Media	Eksekutif.com
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa Syariah Tradisional
Halaman/URL	https://eksekutif.com/prudential-indonesia-luncurkan-prucerah-asuransi-jiwa-syariah-bekal-dana-pendidikan-tinggi-sekaligus-perlindungan-untuk-cerahnya-masa-depan-buah-hati/
Tanggal Berita	2021-07-09
Sentimen	Netral

Beranda • Berita Bisnis •

Prudential Indonesia Luncurkan PRUCerah – Asuransi Jiwa Syariah Bekal Dana Pendidikan Tinggi Sekaligus Perlindungan untuk Cerahnya Masa Depan Buah Hati

Karyoto • Berita Bisnis
09/07/2021



Sebagai perusahaan asuransi jiwa terkemuka dengan komitmen untuk senantiasa mendengarkan, memahami dan mewujudkan berbagai kebutuhan perlindungan keluarga Indonesia, PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) kembali berinovasi dengan meluncurkan solusi Asuransi Jiwa Syariah PRUCerah (PRUCerah).

PRUCerah merupakan asuransi jiwa tradisional berbasis Syariah pertama di industri asuransi jiwa Indonesia yang menawarkan manfaat dana pendidikan bulanan dan tambahan dana pendidikan.

Jens Reich, President Director Prudential Indonesia, menjelaskan, "Prudential Indonesia percaya bahwa membekali anak dengan pendidikan yang memadai menjadi prioritas utama bagi banyak orang tua yang menginginkan masa depan terbaik bagi anaknya."

"Menyediakan akses ke pendidikan seharusnya tidak hanya menjadi ambisi, namun juga menjadi tanggung jawab setiap orang tua. Satu studi mengungkapkan sebanyak 74,2% masyarakat mengaku masih menempatkan pendidikan sebagai prioritas pengeluaran utama meski di tengah pandemi. Namun sayangnya, hanya sedikit orang tua yang memiliki perencanaan finansial, terbukti dari survei lainnya yang memperlihatkan hanya 25% masyarakat yang mempersiapkan perlindungan untuk dana pendidikan anak," ungkap Jens Reich, Kamis (08/07/2021).

Ia menambahkan, kenaikan biaya pendidikan, terutama pendidikan tinggi, terus terjadi. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), inflasi dari sektor pendidikan mencapai 3,81% pada 2019, sedangkan rata-rata kenaikan uang pangkal pendidikan mencapai 10-15% per tahunnya.

"Inovasi PRUCerah yang kami luncurkan hari ini merupakan produk asuransi jiwa yang diharapkan dapat membantu memastikan bahwa perjalanan panjang orang tua untuk memenuhi kebutuhan pendidikan tinggi anak-anak terus terlindungi secara optimal dari berbagai risiko. Inovasi ini juga merupakan wujud komitmen kami dalam mendukung kemajuan sektor edukasi yang telah menjadi prioritas perusahaan sejak lama, dan bahkan menjadi salah satu pilar utama inisiatif Community Investment Prudential Indonesia," sambung Jens.

Lebih lanjut, Himawan Purnama, Managing Director for Customer Solution & Delight Prudential Indonesia menambahkan, "Strategi komprehensif yang dapat meminimalkan risiko biaya serta proteksi dibutuhkan karena pandemi membuktikan bahwa beragam risiko kehidupan berpotensi menghambat atau menghentikan keberlangsungan pendidikan tinggi anak."

"Kami yakin PRUCerah dapat menjadi jawaban dengan manfaat perlindungannya yang beragam, mulai dari manfaat dana pendidikan hingga manfaat bebas kontribusi, termasuk yang disebabkan oleh kondisi kritis, manfaat unggulan yang tidak dimiliki produk sejenisnya," jelas Himawan.

PRUCerah ditujukan bagi orang tua berusia 19-55 tahun yang sedang mempersiapkan pendidikan anak mereka (usia 1-18 tahun) dengan pilihan masa pembayaran kontribusi yang fleksibel yaitu selama 5 tahun atau hingga anak mencapai umurnya pendidikan tinggi. PRUCerah tidak hanya menawarkan manfaat dana pendidikan yang dapat digunakan sebagai bekal untuk pendidikan tinggi, namun juga memberikan manfaat bebas kontribusi ketika orang tua meninggal dunia, menderita cacat total dan tetap atau kondisi kritis.

Ivan Ahda, Pegiat Pendidikan dan Ketua Jaringan Semua Murid Semua Guru turut menekankan pentingnya peranan orang tua untuk menyediakan akses ke pendidikan yang lebih tinggi bagi anak-anak mereka.

"Tidak bisa dipungkiri bahwa persaingan akan makin ketat dan kualifikasi pendidikan yang lebih tinggi akan diperlukan. Selain bekal pendidikan formal, generasi mendatang harus mampu memiliki fleksibilitas kognitif, berpikir kritis, memecahkan masalah, kreatif, dan bekerja sama dengan orang lain, yang semuanya bisa berkembang dan terbentuk selama di pendidikan tinggi. Dengan makin kompleksnya kebutuhan di masa depan, orang tua harus mempersiapkan masa depan anak dari berbagai sisi, mulai dari pendidikan formal hingga pelatihan soft-skill."

Sebagai salah seorang tokoh orang tua yang mengutamakan pendidikan, Donita Nugroho, selebritas dan ibu dari dua orang anak turut berpesan, "Saya dan suami sama-sama dibesarkan oleh figur orang tua yang memperjuangkan pendidikan, sehingga semangat ini pula yang kami terapkan sekarang. Ketika baru menikah justru kami sudah langsung hunting sekolah untuk anak-anak serta mengalokasikan dana pendidikan yang tidak boleh diganggu gugat."

"Menurut saya, PRUCerah dapat membantu para orang tua untuk lebih percaya diri dalam menyusun rencana pendidikan dan masa depan anak-anak secara lebih optimal dan terproteksi - bahkan jika terjadi hal-hal yang tidak diinginkan," tegas Donita.

PRUCerah memperluas portofolio inovasi dan solusi berbasis Syariah dari Prudential Indonesia serta memperkuat komitmen 'Syariah untuk Semua' yang diadopsi perusahaan. PRUCerah juga menjadi bagian penting dari upaya perusahaan untuk menjadi kontributor terkemuka ekonomi Syariah Indonesia dan mewujudkan masyarakat Indonesia yang lebih sehat dan sejahtera agar mereka bisa mendapatkan yang terbaik dalam kehidupannya.

Judul	Milenial Kudu Melek Asuransi Sejak Dini, Ini Alasannya
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Layanan Produk Asuransi Jiwa Digital
Halaman/URL	https://eksekutif.com/prudential-indonesia-luncurkan-prucerah-asuransi-jiwa-syariah-bekal-dana-pendidikan-tinggi-sekaligus-perlindungan-untuk-cerahnya-masa-depan-buah-hati/
Tanggal Berita	2021-07-09
Sentimen	Netral

Milenial Kudu Melek Asuransi Sejak Dini, Ini Alasannya

Jihaan Khoirunnisa - detikFinance

Jumat, 09 Jul 2021 10:45 WIB

1 komentar

SHARE



Foto: shutterstock

Jakarta - Kebutuhan asuransi bagi generasi milenial terus meningkat. Kendati demikian, masih banyak anak muda yang belum menjadikannya prioritas utama.

Bahkan, kurangnya edukasi hingga kesibukan sehari-hari membuat mereka menunda untuk memiliki asuransi. Padahal asuransi penting untuk menghindari risiko keuangan dan kesehatan di masa mendatang, yang seringkali terjadi tiba-tiba. Melansir dari beragam sumber, ini dia manfaat memiliki asuransi sejak dini bagi milenial.

Sakit Butuh Biaya Mahal

Semua orang pasti tidak ingin sakit. Namun, sakit biasanya datang secara mendadak atau tanpa pemberitahuan. Belum lagi biaya pengobatan terbilang tidak murah, bahkan selalu meningkat setiap tahunnya. Kalau tidak ada persiapan, bisa-bisa kamu jadi kelabakan mencari uang untuk biaya pengobatan. Beda halnya jika sudah memiliki asuransi. Kamu jadi lebih tenang karena sudah punya persiapan sejak dini.

Baca juga:

Catat! 3 Tips Investasi Emas buat Pemula yang Aman & Menguntungkan

Premi yang Lebih Rendah

Tahukah kamu dengan memiliki asuransi sejak dini akan membuat premi yang dibayar lebih ringan? Hal ini karena kalangan muda cenderung memiliki risiko sakit yang lebih kecil dibandingkan orang yang sudah berusia 40 tahun ke atas. Semakin bertambah usia, kamu menjadi lebih rentan terkena beragam penyakit, seperti diabetes. Oleh karena itu, kebanyakan asuransi akan mematok premi yang terjangkau jika Anda mengajukannya di usia muda.

Sekalian Berinvestasi

Selain sebagai proteksi diri dan keluarga, asuransi juga bisa menjadi investasi untuk masa depan. Utamanya jika menggunakan asuransi unit-link yang menawarkan manfaat lebih meski preminya juga sedikit lebih tinggi. Hal ini karena setengah dari premi dialokasikan untuk proteksi, sementara sisanya akan diputar untuk investasi. Jadi selain mendapat perlindungan kesehatan dan jiwa, kamu pun akan mendapatkan keuntungan dari investasi pada produk keuangan.

Berkarya Jadi Lebih Tenang

Dengan memiliki asuransi kamu tidak perlu khawatir akan pengeluaran ekstra yang datang secara tiba-tiba. Sebab risiko finansial tersebut sudah diasuransikan. Kamu hanya perlu membayar premi secara teratur supaya terlindungi, sehingga bisa lebih fokus dalam berkarya dan mengembangkan potensi diri.

Baca juga:

Tips Sukses Menabung & Investasi Pakai Dompot Digital, Yuk Dicoba!

Jadi, masih ragu untuk memiliki asuransi sedari dini? Apalagi saat sudah tersedia asuransi yang bisa diakses secara online. Salah satunya melalui dompet digital DANA. Cukup pilih fitur DANA Siaga pada aplikasi DANA untuk mendapatkan produk asuransi, baik asuransi jiwa maupun kesehatan. #BebasDrama karena premi yang terjangkau, yakni mulai dari Rp 8.000 per bulan untuk asuransi jiwa, dan Rp 9.900 untuk asuransi rawat inap rumah sakit.