

Senin, 13 September 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Hingga Juni, Klaim Covid-19 Mencapai Rp 3,74 Triliun
Nama Media	Insight.kontan.co.id
Newstrend	Transformasi Brand AAJI
Halaman/URL	https://insight.kontan.co.id/news/hingga-juni-klaim-covid-19-mencapai-rp-374-triliun
Tanggal Berita	2021-09-10
Sentimen	Positif

Hingga Juni, Klaim Covid-19 Mencapai Rp 3,74 Triliun

Jumat, 10 September 2021 | 16:02 WIB



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

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

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Klaim asuransi jiwa terkait Covid-19 terus bergulir. Industri asuransi jiwa terus berkomitmen membantu pemerintah dalam penanganan pandemi. .

Jumlah klaim wabah ini terus bertumbuh. "Industri asuransi jiwa pun turut menanggung klaim kesehatan, meninggal dunia terkait Covid-19 yang sampai Juni 2021 tercatat sebesar Rp 3,74 triliun," ujar Budi Tampubolon, Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), dalam acara virtual, Kamis (9/8).

Adapun, angka tersebut terus bertambah sejak adanya pandemi Covid-19 pada Maret lalu. Dari data AAJI sebelumnya di Februari 2021, klaim terkait Covid-19 baru sebesar Rp 1,46 triliun.

Budi menambahkan jumlah klaim ini masih bisa terus bertambah sepanjang pandemi Covid-19 masih terjadi. Menurutnya, anggota AAJI akan terus menjaga komitmennya untuk membayarkan klaim tersebut.

"Kalau kami perhatikan, Covid-19 ini masih akan berlangsung beberapa waktu ke depan, mungkin hitungan bulan, hitungan tahun, dan sepanjang itu masih ada, anggota-anggota kami masih menjaga penuh komitmennya untuk membayar janji kami tersebut," imbuh Budi.

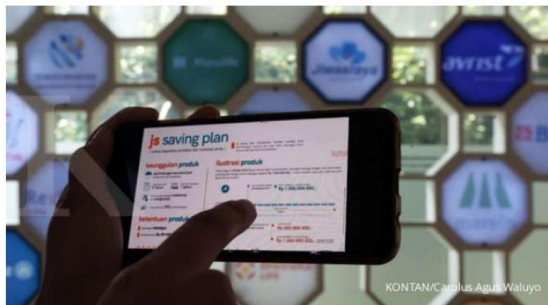
Ini Artikel Spesial

Berlangganan sekarang untuk mendapatkan informasi yang lebih mendalam.

Judul	Dorong kemajuan industri asuransi jiwa, AAJI lakukan transformasi
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Transformasi Brand AAJI
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/dorong-kemajuan-industri-asuransi-jiwa-ajji-lakukan-transformasi
Tanggal Berita	2021-09-10
Sentimen	Positif

Dorong kemajuan industri asuransi jiwa, AAJI lakukan transformasi

Jumat, 10 September 2021 / 11:20 WIB



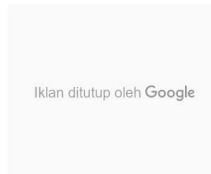
ILUSTRASI: Asuransi jiwa



Reporter: **Ferrika Sari** | Editor: **Anna Suci Perwitasari**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) meluncurkan transformasi brand dari asosiasi yang beranggotakan 65 perusahaan asuransi jiwa ini agar mampu melampaui berbagai kinerja yang sudah dicapai saat ini.

Dalam proses transformasi, asosiasi mendorong semua perusahaan dan para pemangku kepentingan untuk terus meningkatkan kualitas kebijakan bisnis dan berbagai proses usaha industri asuransi jiwa Indonesia.



Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon menjelaskan bahwa saat ini adalah momentum emas bagi industrinya untuk menciptakan produk asuransi yang menjawab berbagai kebutuhan dan melindungi lebih banyak masyarakat Indonesia.

"AAJI belum cukup puas dengan capaian industri asuransi jiwa yang saat ini telah melindungi sekitar 60 juta tertanggung dari berbagai kalangan. Komitmen tersebut disampaikan dalam kesempatan Peluncuran Transformasi Brand AAJI secara maya, Kamis (9/9).

Baca Juga: **Uang pertanggungan industri Asuransi Jiwa sentuh Rp 4.326,22 triliun**

Menurutnya, transformasi ini merupakan bentuk penguatan komitmen jangka panjang AAJI dalam memberikan sumbangsih industri asuransi jiwa ke masyarakat. Meski dalam beberapa tahun terakhir, industri telah memberikan berbagai manfaat penting namun seluruh anggota bersepakat untuk melampaui catatan positif tersebut.

Dalam tiga tahun terakhir, rata-rata klaim yang dibayarkan per tahunnya telah mencapai sekitar Rp 148,52 triliun. Sampai dengan Juni tahun ini, industri asuransi jiwa juga telah membayarkan klaim terkait Covid-19 sekitar Rp3,74 triliun.

Budi menyebut, nilai triliunan tersebut menggambarkan biaya perawatan pasien Covid-19 di luar rumah sakit rujukan wajib pemerintah yang berhasil ditutup oleh asuransi. Oleh karena itu, pembayaran klaim dan santunan kesehatan tersebut sangat melindungi dirinya dari risiko gangguan pendapatan yang dialami saat menjalani perawatan dan isolasi mandiri.

"Kinerja moncer di soal pembayaran klaim kesehatan akibat Covid-19 tersebut tentu dapat meringankan beban pemerintah saat pandemi Covid-19 masih melanda Indonesia," tutupnya.

Judul	Sampai Juni, Perusahaan Asuransi Bayar Klaim Covid-19 Rp 3,74 Triliun
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Transformasi Brand AAJI
Halaman/URL	https://investor.id/insurance/262774/sampai-juni-perusahaan-asuransi-bayar-klaim-covid19-rp-374-triliun
Tanggal Berita	2021-09-10
Sentimen	Positif



Sampai Juni, Perusahaan Asuransi Bayar Klaim Covid-19 Rp 3,74 Triliun

Jakarta, investor.id - Industri asuransi telah membayarkan akumulasi klaim terkait Covid-19 mencapai Rp 3,74 triliun sampai dengan Juni 2021. Di sisi lain, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mendorong perusahaan asuransi melakukan transformasi guna meningkatkan kualitas kedepan bisnis dan proses usaha.

Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tumpadoro menyampaikan, klaim dan manfaat yang dibayarkan industri asuransi jiwa kepada masyarakat terus meningkat. Dalam tiga tahun terakhir, rata-rata klaim yang dibayarkan per tahunnya telah mencapai sekitar Rp 146,52 triliun.

"Stanana di masa pandemi ini, industri asuransi jiwa tetap mampu mencatatkan kinerja positif dalam pembayaran klaim Covid-19. Sampai dengan Juni tahun ini, industri asuransi jiwa telah membayarkan sekitar Rp 3,74 triliun untuk jenis klaim ini," ucap Budi pada acara virtual Media Gathering Perencanaan Transformasi Brand AAJI, Kamis (9/9).



Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tumpadoro. Foto: Investor Daily/Pratiyasa

Nilai itu tumbuh lebih dari dua kali lipat berdasarkan data per Maret 2020 sampai dengan Februari 2021. Dalam rentang waktu itu, asuransi telah membayarkan klaim sekitar Rp 1,48 triliun. Klaim terkait Covid-19 tumbuh 156,16% menjadi Rp 3,74 triliun per Juni 2021.

Menurut Budi, besaran nilai tersebut menggambarkan biaya perawatan pasien Covid-19 di luar rumah sakit rujukan wajib pemerintah yang berhasil ditutup oleh asuransi. Ternyata bagi masyarakat, pembayaran klaim dan seluruh kemudahan tersebut sangat melindungi dirinya dari risiko gangguan pendapatan yang dialami saat menjalani perawatan dan isolasi mandiri.

"Saat perekonomian belum pulih sepenuhnya, tentunya partisipasi sektor swasta dibutuhkan untuk mempercepat proses pemulihan ekonomi yang dijalankan pemerintah. Kinerja motor di soal pembayaran klaim kesehatan akibat Covid-19 tersebut tentu dapat memberikan kesan pemerintah saat pandemi Covid-19 telah melanda Indonesia," tegas dia.

Capaian positif ini juga ditunjukkan industri dengan besarnya total uang pertanggungan (UP) yang sedang dikelola AAJI tercatat dalam tiga tahun sejak 2018 hingga 2020 itu. UP telah mencapai nilai sekitar Rp 4.526,22 triliun. Dana UP tersebut tentunya sangat berguna dalam menjaga kualitas hidup para keluarga dan ahli waris, saat kematian, kecelakaan atau risiko lain terjadi.

Di periode yang sama, industri asuransi jiwa juga telah berupaya mendukung stabilitas perekonomian Indonesia dengan upaya investasi dana ketika ekspektasinya ke berbagai instrumen.

Penempatan investasi industri di obligasi, SBN, dan Sukuk, secara rata-rata telah mencapai sekitar Rp 112 triliun. Industri asuransi jiwa turut membantu menjaga stabilitas pasar modal dengan penempatan investasi di pasar modal rata-rata selama tiga tahun sebesar Rp 215 triliun.

"Inisiasi ini kami maknai sebagai langkah bersama seluruh pemangku kepentingan dalam mentransformasi industri asuransi jiwa Indonesia. AAJI berkeinginan untuk selalu beraksi melampaui berbagai aspirasi masyarakat. Di masa depan, industri asuransi jiwa akan terus meningkatkan kualitas hidup masyarakat dan berkontribusi lebih tinggi lagi ke perekonomian," tambah Budi.

Dia menyatakan, industri asuransi jiwa jangan berguas di masa sudah melewati sekitar 60 juta tertanggung dan berbagai kalangan. Sebaliknya, saat ini adalah momentum emas bagi industri untuk menciptakan produk asuransi yang menjawab berbagai kebutuhan dan melindungi lebih banyak masyarakat Indonesia.

Transformasi Asuransi



Ketua Dewan AAJI Budi Tumpadoro.

Budi mengakui bahwa proses transformasi yang sedang berjalan tidaklah mudah. Transformasi membutuhkan dukungan penuh semua pemangku kepentingan dalam proses mencapai tujuan bersama besar ini. Sejalan dengan transformasi yang misisi AAJI tersebut, di samping juga pola jalan yang menjadi panduan transformasi bagi seluruh anggota AAJI. Pola jalan tersebut berisikan tiga pilar perubahan.

Pada pilar pertama, AAJI akan mendorong industri asuransi melakukan peningkatan produk dan layanan asuransi jiwa berbasis dua aspek: mengedepankan customer centricity, customer protection, dan digital experience. Pilar kedua, asuransi akan meningkatkan operational excellence industri asuransi jiwa lewat pengalihan data kekinian dan manajemen risiko. Terakhir, industri akan mendorong terus untuk mengkanakan penguatan permodalan dan pendirian investasi dalam pilar ketiga.

Direktoris Marketing AAJI Jos Chandra sempat mengungkapkan, momentum positif saat ini akan dimanfaatkan maksimal oleh AAJI dengan memunculkan berbagai inovasi di industri.

"Transformasi yang dimisali bersama ini memunculkan berbagai potensi inovasi di industri. Salah satunya di soal penggunaan teknologi. IT dalam permodalan produk asuransi jiwa yang semakin ini sudah didukung regulator akan makin kami gencet. Di masa depan, industri asuransi jiwa akan memberikan lebih banyak lagi kemudahan kepada masyarakat," jelas Jos.

Kerjasama dengan berbagai pemangku kepentingan akan lebih diperlihatkan di masa depan. Cakupannya meliputi proses knowledge sharing dalam digitalisasi bisnis asuransi. Kolaborasi digital di dunia asuransi diadakan AAJI sebagai instrumen baru dalam melindungi nasabah.

Dampak positifnya, industri asuransi jiwa akan memiliki ekosistem layanan yang saling terkoneksi dan terintegrasi. Akibatnya, proses pendaftaran, pembayaran, pengurusan klaim dan platform inovasi nasabah akan menjadi lebih cepat dan akurat. Berbagai platform daring dan luring yang menggunakan aspek keamanan informasi jadi contoh ekosistem tersebut.

Judul	Wow! Industri asuransi jiwa kelola uang pertanggungan Rp4.326,22 triliun
Nama Media	Kabarbisnis.com
Newstrend	Transformasi Brand AAJI
Halaman/URL	https://kabarbisnis.com/read/28109029/wow-industri-asuransi-jiwa-kelola-uang-pertanggungan-rp4-326-22-triliun
Tanggal Berita	2021-09-10
Sentimen	Positif

Wow! Industri asuransi jiwa kelola uang pertanggungan Rp4.326,22 triliun

Keuangan Asuransi JUM/AT, 10 SEPTEMBER 2021 | 07:33 WIB ET



JAKARTA, kabarbisnis.com: Nilai uang pertanggungan (UP) industri asuransi jiwa terus melambung. Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat, industri mengelola uang pertanggungan sebesar Rp 4.326,22 triliun dari tahun 2018-2020.

Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon menyebut, dana triliunan tersebut berguna untuk menjaga kualitas hidup para keluarga dan ahli waris, saat kematian, kecelakaan atau risiko lain terjadi.

"Di periode yang sama, industri asuransi jiwa juga telah berupaya mendukung stabilitas perekonomian Indonesia dengan upaya investasi dana kelola anggotanya ke berbagai instrumen," kata Budi, dalam keterangan resmi, Kamis (9/9/2021).

Penempatan investasi industri di obligasi, SBN, dan sukuk, secara rata-rata sekitar Rp 112 triliun. Industri asuransi jiwa juga turut membantu menjaga stabilitas pasar modal dengan penempatan investasi di pasar modal rata-rata selama tiga tahun capai Rp 319 triliun.

"Inisiasi ini kami maknai sebagai langkah bersama seluruh pemangku kepentingan dalam mentransformasi industri asuransi jiwa Indonesia," tambahnya.

Asosiasi juga berkeinginan untuk selalu berusaha melampaui berbagai aspirasi masyarakat. Di masa depan, industri asuransi jiwa akan tetap terus meningkatkan kualitas hidup masyarakat dan berkontribusi lebih tinggi lagi ke perekonomian.

Namun proses transformasi yang sedang berjalan tidaklah mudah. Transformasi membutuhkan dukungan penuh semua pemangku kepentingan dalam proses mencapai tujuan berskala besar ini.

Sejalan dengan transformasi yang diinisiasi AAJI tersebut, dirancang pula peta jalan yang menjadi panduan transformasi bagi seluruh anggota AAJI. Peta jalan tersebut berisikan tiga pilar perubahan.

Pertama, AAJI akan mendorong industrinya melakukan pengembangan produk dan layanan asuransi jiwa berkelas dunia dengan mengedepankan customer centricity, customer protection, dan digital experience.

Kedua, asosiasi akan meningkatkan operational excellence industri asuransi jiwa lewat penguatan tata kelola dan manajemen risiko. Terakhir, industri akan didorong terus untuk menjalankan penguatan permodalan dan portofolio investasi dalam pilar ketiga.

kbc10

Judul	Klaim COVID-19 Capai Rp 3,74 Triliun
Nama Media	Ujungpandang Ekspres
Newstrend	Transformasi Brand AAJI
Halaman/URL	2
Tanggal Berita	2021-09-10
Sentimen	Positif

ASURANSI

Klaim Covid-19 Capai Rp3,74 Triliun



Budi Tampubolon

DI SAAT pandemi covid-19 masih berlangsung, industri asuransi jiwa terus berkomitmen untuk membantupemerintahdalam penanganan pandemi, terlebih dalam hal ini membayarkan klaim terkait covid-19.

"Industri asuransi jiwa pun turut menanggung klaim kesehatan, meninggal dunia terkait covid-19 yang sampai Juni 2021 tercatat sebesar Rp 3,74 triliun," ujar Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia Budi Tampubolon dalam acara virtual.

Adapun, angka tersebut terus bertambah sejak adanya pandemi covid-19 pada Maret lalu. Dari data AAJI sebelumnya di Februari 2021, klaim terkait covid-19 baru sebesar Rp 1,46 triliun. Budi pun menambahkan bahwa jumlah klaim ini masih bisa terus bertambah sepanjang pandemi covid-19 masih terjadi. Menurutnya, anggota AAJI akan terus menjaga komitmennya untuk membayarkan klaim tersebut.

"Kalau kita perhatikan, covid-19 ini masih akan berlangsung beberapa waktu ke depan, mungkin hitungan bulan, hitungan tahun, dan sepanjang itu masih ada, anggota-anggota kami masih menjaga penuh komitmennya untuk membayar janji kami tersebut," imbuh Budi.

Budi juga berharap bahwa masyarakat yang memiliki proteksi bisa semakin banyak. Harapannya, jika hal-hal buruk yang terjadi seperti pandemi covid-19 bisa dibantu cover oleh perusahaan asuransi.

Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasa ribu pun menambahkan bahwa klaim terkait covid-19 ini juga menjadi wujud transformasi yang saat ini sedang fokus dilakukan oleh AAJI. Hal ini mengingat sejatinya dalam kontrak polis asuransi kesehatan tidak memberikan cover pada situasi pandemi. (ely/mah)

Judul	AAJI Bertransformasi dan Siapkan Tiga Pilar Perubahan
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Transformasi Brand AAJI
Halaman/URL	https://investor.id/finance/262766/aaji-bertransformasi-dan-siapkan-tiga-pilar-perubahan
Tanggal Berita	2021-09-10
Sentimen	Positif



Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia Budi Tampubolon : Transformasi ini adalah wujud penguatan komitmen jangka panjang AAJI dalam memberikan sumbangsih industri asuransi jiwa ke masyarakat.

AAJI Bertransformasi dan Siapkan Tiga Pilar Perubahan

Jumat, 10 Septembar 2021 | 10:17 WIB
Windarto

**Asuransi
Mobil
Dijamin
Terhemat**

All Risk Mulai
~~Rp 3.050.000~~
/tahun
Rp 1.982.500
/tahun

500+ Bengkel
Rekanan

Usia Mobil

Jakarta, Investor.id - Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) meluncurkan transformasi *brand* agar mampu melampaui berbagai capaian yang sudah dilakukan hingga saat ini. Dalam proses transformasinya, asosiasi yang beranggotakan 65 perusahaan ini, mendorong semua perusahaan dan para pemangku kepentingan untuk terus meningkatkan kualitas kebijakan bisnis dan berbagai proses usaha industri asuransi jiwa Indonesia.

Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon menjelaskan, saat ini adalah momentum emas bagi industri asuransi jiwa untuk menciptakan produk asuransi yang menjawab berbagai kebutuhan dan melindungi lebih banyak masyarakat Indonesia. AAJI belum cukup puas dengan capaian industri asuransi jiwa yang saat ini telah melindungi sekitar 60 juta tertanggung dari berbagai kalangan. Komitmen tersebut disampaikan dalam kesempatan Peluncuran Transformasi Brand AAJI secara maya, Kamis (9/9/2021).

"Transformasi yang kami deklarasikan hari ini adalah wujud penguatan komitmen jangka panjang AAJI dalam memberikan sumbangsih industri asuransi jiwa ke masyarakat. Meski dalam beberapa tahun terakhir, industri kami telah memberikan berbagai manfaat penting bagi Indonesia, namun hari ini AAJI bersama seluruh anggota bersepakat untuk lebih melampaui lagi catatan positif tersebut," jelas Budi.

Dikatakan Budi, inisiatif ini tersebut dimaknai sebagai langkah bersama seluruh pemangku kepentingan dalam mentransformasi industri asuransi jiwa Indonesia. AAJI berkeinginan untuk selalu berusaha melampaui berbagai aspirasi masyarakat. "Di masa depan, industri asuransi jiwa akan tetap terus meningkatkan kualitas hidup masyarakat dan berkontribusi lebih tinggi lagi ke perekonomian," tambah Budi.

Sejalan dengan transformasi tersebut, AAJI merancang peta jalan yang menjadi panduan transformasi bagi seluruh anggota AAJI. Peta jalan tersebut berisikan tiga pilar perubahan yakni *pertama*, AAJI akan mendorong industri asuransi jiwa melakukan pengembangan produk dan layanan asuransi jiwa berkelas dunia dengan mengedepankan *customer centricity*, *customer protection*, dan *digital experience*. *Kedua*, asosiasi akan meningkatkan *operational excellence* industri asuransi jiwa lewat penguatan tata kelola dan manajemen risiko. *Ketiga*, industri akan didorong terus untuk menjalankan penguatan permodalan dan portofolio investasi.

Judul	Belum Puas, AAJI Dorong Asuransi Jiwa Lampauai Kinerja yang Sudah Dicapai Saat Ini
Nama Media	Medcom.id
Newstrend	Transformasi Brand AAJI
Halaman/URL	https://www.medcom.id/ekonomi/keuangan/zNApa6zK-belum-puas-aaji-dorong-asuransi-jiwa-lampauai-kinerja-yang-sudah-dicapai-saat-ini
Tanggal Berita	2021-09-10
Sentimen	Positif



Belum Puas, AAJI Dorong Asuransi Jiwa Lampauai Kinerja yang Sudah Dicapai Saat Ini

Ekonomi ■ Asuransi Jiwa ■ Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI)

Angga Pratadharma • 10 September 2021 15:54

Jakarta: *Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI)* terus mendorong agar semua anggota mampu melampaui berbagai kinerja yang sudah dicapai saat ini. Anggota asosiasi yang sebanyak 65 *perusahaan jiwa* didorong untuk terus meningkatkan kualitas kebijakan bisnis dan berbagai proses usaha yang ada.

Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tumpubolon menjelaskan bahwa saat ini adalah momentum emas bagi industri asuransi jiwa untuk menciptakan produk asuransi yang menjawab berbagai kebutuhan dan melindungi lebih banyak masyarakat Indonesia.

Menurut Budi, AAJI belum cukup puas dengan capaian Industri asuransi jiwa yang saat ini telah melindungi sekitar 60 juta tertanggung dari berbagai kalangan. Adapun transformasi yang dideklarasikan adalah wujud penguatan komitmen jangka panjang AAJI dalam memberikan sumbangsih industri asuransi jiwa ke masyarakat.

Iklan ditutup oleh Google

Bagaimana tanggapan anda mengenai artikel ini?

Happy Inspire Confuse Sad

"Meski dalam beberapa tahun terakhir, industri kami telah memberikan berbagai manfaat penting bagi Indonesia, namun hari ini AAJI bersama seluruh anggota bersepakat untuk lebih melampaui lagi catatan positif tersebut," jelas Budi, dalam keterangannya tertulisnya, Jumat, 10 September 2021.

Dalam kesempatan itu, Budi memaparkan capaian industri di sisi klaim serta manfaat yang telah dibayarkan oleh industri asuransi jiwa kepada masyarakat. Dalam tiga tahun terakhir, ia menjelaskan, rata-rata klaim yang dibayarkan per tahunnya telah mencapai sekitar Rp148,52 triliun.

Bahkan di masa pandemi ini, tambahnya, industri asuransi jiwa tetap mampu mencatatkan kinerja positif dalam pembayaran klaim covid-19. Sampai dengan Juni 2021, industri asuransi jiwa telah membayarkan sekitar Rp3,74 triliun untuk jenis klaim ini.

Budi mengiklaim nilai triliunan tersebut menggambarkan biaya perawatan pasien covid-19 di luar rumah sakit rujukan wajib pemerintah yang berhasil ditutup oleh asuransi. Tentunya bagi masyarakat, pembayaran klaim dan santunan kesehatan tersebut sangat melindungi dirinya dari risiko gangguan pendapatan yang dialami saat menjalani perawatan dan isolasi mandiri.

Capaian positif lain juga ditunjukkan industri ini dengan besarnya total Uang Pertanggungan (UP) yang sedang dikelola. AAJI mencatat dalam tiga tahun sejak 2018 hingga 2020, UP mencapai Rp4.326,22 triliun. Dana UP ribuan triliun tersebut tentunya sangat berguna dalam menjaga kualitas hidup para keluarga dan ahli waris, saat kematian, kecelakaan atau risiko lain terjadi.

Di periode yang sama, industri asuransi jiwa juga telah berupaya mendukung stabilitas perekonomian Indonesia dengan upaya investasi dana kelola anggotanya ke berbagai instrumen. Penempatan investasi industri di obligasi, SBN, dan sukuk, secara rata-rata telah mencapai sekitar Rp112 triliun.

Industri asuransi jiwa juga turut membantu menjaga stabilitas pasar modal dengan penempatan investasi di pasar modal rata-rata dalam tiga tahun sebesar Rp319 triliun. "Inisiasi ini kami maknai sebagai langkah bersama seluruh pemangku kepentingan dalam mentransformasi industri asuransi jiwa Indonesia," jelasnya.

"AAJI berkeinginan untuk selalu berusaha melampaui berbagai aspirasi masyarakat. Di masa depan, industri asuransi jiwa akan tetap terus meningkatkan kualitas hidup masyarakat dan berkontribusi lebih tinggi lagi ke perekonomian," pungkas Budi.

Judul	Asuransi Jiwa Berkontribusi Lindungi 'Ekonomi' Masyarakat dan Bantu Ekonomi Nasional
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Transformasi Brand AAJI
Halaman/URL	https://investor.id/finance/262771/asuransi-jiwa-berkontribusi-lindungi-39ekonomi39-masyarakat-dan-bantu-ekonomi-nasional
Tanggal Berita	2021-09-10
Sentimen	Positif



Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasaribu : Kami optimis, inklusi dan perlindungan asuransi yang lebih masif bagi semua lapisan masyarakat dapat kita capai bersama dengan lebih cepat dan efektif

Asuransi Jiwa Berkontribusi Lindungi 'Ekonomi' Masyarakat dan Bantu Ekonomi Nasional

Jumat, 10 September 2021 | 11:00 WIB
Windarto

Asuransi Mobil Dijamin Terhemat

All Risk Mulai
~~Rp 3.050.000 /tahun~~
Rp 1.982.500 /tahun

500+ Bengkel Rekanan

Usia Mobil

Jakarta, Investor.id – Industri asuransi jiwa memiliki peran yang besar dalam membantu masyarakat dan perekonomian nasional. Sebagai gambaran, selama tiga tahun terakhir, rata-rata klaim yang dibayarkan industri asuransi jiwa per tahun mencapai Rp148,52 triliun. Di masa pandemi, hingga Juni 2021, klaim untuk terkait Covid-19 yang dibayarkan mencapai Rp3,74 triliun. Nilai triliunan tersebut menggambarkan biaya perawatan pasien Covid-19 di luar rumah sakit rujukan wajib pemerintah yang berhasil ditutup oleh asuransi.

Tentunya bagi masyarakat, pembayaran klaim dan santunan kesehatan tersebut sangat melindungi dirinya dari risiko gangguan pendapatan yang dialami saat menjalani perawatan dan isolasi mandiri. Pembayaran klaim kesehatan akibat Covid-19 tersebut, tentu membantu meringankan beban pemerintah dalam penanggulangan Covid-19, secara finansial.

Data AAJI juga menunjukkan uang pertanggungan (UP) yang dikelola industri asuransi jiwa saat ini mencapai Rp4.326,22 triliun. UP ribuan triliun tersebut sangat berguna dalam menopang kehidupan tertanggung atau ahli warisnya saat suatu risiko kecelakaan, penyakit kritis, bahkan kematian terjadi. Dengan kata lain, dana atau klaim yang dibayarkan asuransi jiwa dapat pula melindungi keuangan keluarga untuk melanjutkan hidup.

Asuransi jiwa juga berperan dalam mendukung stabilitas perekonomian Indonesia melalui pengelolaan dana yang ditempatkan ke berbagai instrumen investasi. Penempatan investasi industri di obligasi, SBN, dan Sukuk, secara rata-rata telah mencapai sekitar Rp112 triliun. Industri asuransi jiwa juga turut membantu menjaga stabilitas pasar modal dengan penempatan investasi di pasar modal sebesar Rp319 triliun. (rata-rata tiga tahun terakhir)

Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasaribu menjelaskan, hingga saat ini, industri asuransi jiwa sudah cukup banyak berkontribusi ke perekonomian. "Dalam kondisi pandemi dan momentum *economic rebound* saat ini, kami ingin membuka lembaran baru. Kami optimis, inklusi dan perlindungan asuransi yang lebih masif bagi semua lapisan masyarakat dapat kita capai bersama dengan lebih cepat dan efektif," kata Togar dalam Peluncuran Transformasi Brand AAJI secara maya, Kamis (9/9/2021).

Judul	Uang Pertanggungan Industri Asuransi Jiwa Sentuh Rp 4.326,22 T
Nama Media	Radar Surabaya
Newstrend	Transformasi Brand AAJI
Halaman/URL	6
Tanggal Berita	2021-09-10
Sentimen	Positif

Uang Pertanggungan Industri Asuransi Jiwa Sentuh Rp 4.326,22 T

JAKARTA—Nilai uang pertanggungan (UP) industri asuransi jiwa terus mengge-muk. Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat bahwa industri mengelola uang pertanggungan sebesar Rp 4.326,22 triliun dari ta-hun 2018 - 2020.

Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon menyebut, dana triliunan tersebut berguna untuk menjaga kualitas hidup para keluarga dan ahli wa-ris, saat kematian, ke-celakaan atau risiko lain terjadi. “Di periode yang sama, industri asuransi ji-wa juga telah berupaya mendukung stabilitas per-ekonomian Indonesia dengan upaya investasi dana kelola anggotanya ke berbagai instrumen,” kata

Budi, dalam keterangan resmi, Kamis (9/9).

Penempatan investasi in-dustri di obligasi, SBN, dan sukuk, secara rata-rata seki-tar Rp 112 triliun. Industri asuransi jiwa juga turut membantu menjaga stabili-tas pasar modal dengan pe-nempatan investasi di pasar modal rata-rata selama tiga tahun capai Rp 319 triliun. “Inisiasi ini kami maknai se-bagai langkah bersama seluruh pemangku kepen-tingan dalam mentransfor-masi industri asuransi jiwa Indonesia,” tambahnya.

Asosiasi juga berkeinginan untuk selalu berusaha me-lampaui berbagai aspirasi masyarakat. Di masa depan, industri asuransi jiwa akan tetap terus meningkatkan kualitas hidup masyarakat

dan berkontribusi lebih ting-gi lagi ke perekonomian.

Namun proses transfor-masi yang sedang berjalan tidaklah mudah. Transfor-masi membutuhkan duk-ungan penuh semua pe-mangku kepentingan da-lam proses mencapai tuju-an berskala besar ini.

Sejalan dengan transforma-si yang diinisiasi AAJI terse-but, dirancang pula peta jalan yang menjadi panduan trans-formasi bagi seluruh anggota AAJI. Peta jalan tersebut beris-ikan tiga pilar perubahan. Pertama, AAJI akan men-dorong industrinya melaku-kan pengembangan produk dan layanan asuransi jiwa berkelas dunia dengan menge-depankan *customer centricity*, *customer protection*, dan digi-tal *experience*. (knt/nur)

Radarsurabaya.com | 10 September 2021

Judul	Hingga Juni 2021, Asuransi Jiwa Telah Bayar Klaim Covid-19 Rp 3,74 T
Nama Media	Jawapos.com
Newstrend	Transformasi Brand AAJI
Halaman/URL	https://www.jawapos.com/ekonomi/finance/10/09/2021/hingga-juni-2021-asuransi-jiwa-telah-bayar-klaim-covid-19-rp-374-t/
Tanggal Berita	2021-09-10
Sentimen	Positif

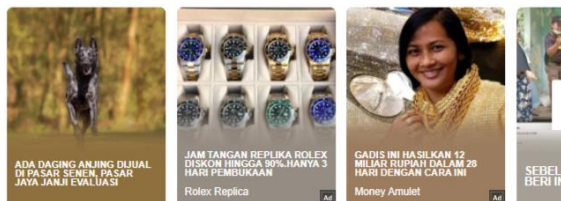
Hingga Juni 2021, Asuransi Jiwa Telah Bayar Klaim Covid-19 Rp 3,74 T

FINANCE 10 September 2021, 13:40:19 WIB



Ilustrasi: Asuransi (istimewa)

BERITA MENARIK LAINNYA



JawaPos.com – Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat, capaian industri di sisi klaim serta manfaat yang telah dibayarkan oleh industri asuransi jiwa kepada masyarakat. Dalam tiga tahun terakhir, rata-rata klaim yang dibayarkan per tahunnya telah mencapai sekitar Rp 148,52 triliun.

"Saat ini adalah momentum emas bagi industri untuk menciptakan produk asuransi yang menjawab berbagai kebutuhan dan melindungi lebih banyak masyarakat Indonesia," kata Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampungbolon dalam konferensi pers secara virtual, Kamis (9/9).

Bahkan di masa pandemi ini, lanjutnya, industri asuransi jiwa tetap mampu mencatatkan kinerja positif dalam pembayaran klaim Covid-19. Sampai dengan Juni tahun ini, industri asuransi jiwa telah membayarkan sekitar Rp 3,74 triliun untuk jenis klaim ini.

Baca juga: Di Tengah Pandemi Covid-19, Premi Asuransi Jiwa Naik 24,77 Persen

Ia mengungkapkan, jumlah tersebut untuk biaya perawatan pasien Covid-19 di luar rumah sakit rujukan wajib pemerintah yang berhasil ditutup oleh asuransi. "Saat perekonomian belum pulih sepenuhnya, tentunya partisipasi sektor swasta dibutuhkan untuk mempercepat proses pemulihan ekonomi yang dijalankan pemerintah," imbuhnya.

Disisi lain, ia juga mengungkapkan Uang Pertanggungan (UP) yang sedang dikelola mencatat dalam tiga tahun sejak 2018 hingga 2020 lalu, UP telah mencapai nilai sekitar Rp 4.326,22 triliun. Dana UP ribuan triliun tersebut tentunya sangat berguna dalam menjaga kualitas hidup para keluarga dan ahli waris, saat kematian, kecelakaan atau risiko lain terjadi.

Dalam kesempatan yang sama, Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasaribu mengatakan, hingga saat ini, industri asuransi jiwa sudah cukup banyak berkontribusi ke perekonomian. Dalam kondisi pandemi dan momentum berbaliknya arah ekonomi saat ini, pihaknya optimis, inklusi dan perlindungan asuransi yang lebih masif bagi semua lapisan masyarakat.



Judul	AAJI Lakukan Transformasi Brand, Ini Perubahan yang akan Terjadi
Nama Media	Nova.grid.id
Newstrend	Transformasi Brand AAJI
Halaman/URL	https://nova.grid.id/read/052882088/aaji-lakukan-transformasi-brand-ini-perubahan-yang-akan-terjadi?page=all
Tanggal Berita	2021-09-10
Sentimen	Positif

AAJI Lakukan Transformasi Brand, Ini Perubahan yang akan Terjadi

Presi - Jumat, 10 September 2021 | 09:45 WIB



Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) melakukan transformasi brand yang diresmikan pada Kamis (09/09).



NOVA.id - Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) melakukan transformasi brand yang diresmikan pada Kamis (09/09).

Ketua WG Brand Management AAJI, Novita Ruminggung mengatakan, transformasi brand ini dilakukan karena ingin menciptakan kehidupan masyarakat yang lebih baik lagi terkait proteksi diri melalui *asuransi jiwa*.

"Jadi kami ingin membangun masyarakat yang sadar berasuransi, kami ingin membuka akses seluas-luasnya kepada masyarakat untuk mendapat informasi yang benar mengenai pentingnya memiliki proteksi di saat kita hidup di situasi yang tidak pasti," jelas Novita dalam acara virtual, Kamis.

Baca juga:

[Penuhi Kebutuhan Milenial, Generali Hadirkan ALIVE Proteksi Instan](#)

Novita juga menjelaskan perubahan yang terjadi dalam organisasi AAJI, yaitu dari sisi cara pandang dan cara kerja.

"Perubahan yang mendasar adalah cara pandang dan cara kerja kami, kami menjadi lebih adaptif, cepat, luwes, bukan organisasi yang kaku."

"Sehingga kami dapat masuk ke berbagai lapisan masyarakat dan para stakeholder kami. Jadi kami bisa berkolaborasi dan lebih cepat mencapai tujuan," jelasnya.

Baca juga:

[Generali Hadirkan Alive untuk Milenial dan Gen Z, Manfaat Proteksi 110% Premi](#)

Terdapat tiga misi yang dibawa AAJI dalam transformasi ini.

Pertama adalah agregasi yang menyatukan semua sumber daya untuk mendorong dan mewujudkan seluruh kepentingan setiap pemangku kepentingan.

"Bagaimana mengaktifkan peta jalan atau roadmap untuk mewujudkan setiap tujuan yang dipercaya oleh setiap pemangku kepentingan," ujar Novita menyebutkan misi kedua.

Iklan ditutup oleh Google

Baca juga:

[Rayakan Hari Jadi ke-29, FWD Insurance Luncurkan Kampanye Undian](#)

Terakhir adalah akselerasi transformasi industri asuransi jiwa serta pemangku kepentingan di dalamnya.

Lebih lanjut, Novita juga mengatakan bahwa salah satu perubahan ke depan AAJI adalah pemanfaatan teknologi sebagai proses pemasaran.

"Kita tahu tim pemasaran kalau mau ketemuan mikir ya sekarang, apalagi calon nasabah juga mikir kalo ketemu. Kami menggunakan teknologi ini supaya tetap bisa memproteksi masyarakat Indonesia dengan memberikan solusi melalui *non face to face*," tutur Novita.

Judul	Asuransi Jiwa Bayar Klaim COVID-19 Rp3,74 T
Nama Media	Radar Banten
Newstrend	Transformasi Brand AAJI
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-09-11
Sentimen	Positif

Asuransi Jiwa Bayar Klaim Covid-19 Rp3,74 T

JAKARTA - Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat, capaian industri di sisi klaim serta manfaat yang telah dibayarkan oleh industri asuransi jiwa kepada masyarakat. Dalam tiga tahun terakhir, rata-rata klaim yang dibayarkan pertahunnya telah mencapai sekitar Rp 148,52 triliun.

“Saat ini adalah momentum emas bagi industrinya untuk menciptakan produk asuransi yang menjawab berbagai kebutuhan dan melindungi lebih banyak masyarakat Indonesia,” kata Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon dalam konferensi pers secara virtual, Kamis (9/9), sebagaimana dilansir JawaPos.com.

Bahkan di masa pandemi ini, lanjutnya, industri asuransi jiwa tetap mampu mencatatkan kinerja positif dalam pembayaran klaim Covid-19. Sampai dengan Juni tahun ini, industri asuransi jiwa telah membayarkan sekitar Rp 3,74 triliun untuk jenis klaim ini.

Ia mengungkapkan, jumlah tersebut untuk

biaya perawatan pasien Covid-19 di luar rumah sakit rujukan wajib pemerintah yang berhasil ditutup oleh asuransi. “Saat perekonomian belum pulih sepenuhnya, tentunya partisipasi sektor swasta dibutuhkan untuk mempercepat proses pemulihan ekonomi yang dijalankan pemerintah,” imbuhnya.

Di sisi lain, ia juga mengungkapkan Uang Pertanggungan (UP) yang sedang dikelola mencatat dalam tiga tahun sejak 2018 hingga 2020 lalu, UP telah mencapai nilai sekitar Rp 4.326,22 triliun. Dana UP ribuan triliun tersebut tentunya sangat berguna dalam menjaga kualitas hidup para keluarga dan ahli waris, saat kematian, kecelakaan atau risiko lain terjadi.

Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasaribu mengatakan, hingga saat ini, industri asuransi jiwa sudah cukup banyak berkontribusi ke perekonomian. Dalam kondisi pandemi pihaknya optimis inklusi dan perlindungan asuransi lebih masif lagi. (jpc)

Judul	Asosiasi
Nama Media	Ujungpandang Ekspres
Newstrend	Transformasi Brand AAJI
Halaman/URL	2
Tanggal Berita	2021-09-11
Sentimen	Positif

ASOSIASI



Budi Tampubolon

ASOSIASI Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) meluncurkan transformasi brand dari asosiasi yang beranggotakan 65 perusahaan asuransi jiwa ini agar mampu melampaui berbagai kinerja yang sudah dicapai saat ini.

Dalam proses transformasi, asosiasi mendorong semua perusahaan dan para pemangku kepentingan untuk terus meningkatkan kualitas kebijakan bisnis dan berbagai proses usaha industri asuransi jiwa Indonesia.

Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon menjelaskan bahwa saat ini adalah momentum emas bagi industrinya untuk menciptakan produk asuransi yang menjawab berbagai kebutuhan dan melindungi lebih banyak masyarakat Indonesia.

"AAJI belum cukup puas dengan capaian industri asuransi jiwa yang saat ini telah melindungi sekitar 60 juta tertanggung dari berbagai kalangan. Komitmen tersebut disampaikan dalam kesempatan Peluncuran Transformasi Brand AAJI secara maya.

Menurutnya, transformasi ini merupakan bentuk penguatan komitmen jangka panjang AAJI dalam memberikan sumbangsih industri asuransi jiwa ke masyarakat. Meski dalam beberapa tahun terakhir, industri telah memberikan berbagai manfaat penting namun seluruh anggota bersepakat untuk melampaui catatan positif tersebut.

Dalam tiga tahun terakhir, rata-rata klaim yang dibayarkan per tahunnya telah mencapai sekitar Rp 148,52 triliun. Sampai dengan Juni tahun ini, industri asuransi jiwa juga telah membayarkan klaim terkait Covid-19 sekitar Rp3,74 triliun.

Budi menyebut, nilai triliunan tersebut menggambarkan biaya perawatan pasien Covid-19 di luar rumah sakit rujukan wajib pemerintah yang berhasil ditutup oleh asuransi. Oleh karena itu, pembayaran klaim dan santunan kesehatan tersebut sangat melindungi dirinya dari risiko gangguan pendapatan yang dialami saat menjalani perawatan dan isolasi mandiri. (aca/mah)

Judul	Asuransi Jiwa Telah Bayar Klaim Covid-19 Rp 3,74 T
Nama Media	Batampos.id
Newstrend	Transformasi Brand AAJI
Halaman/URL	https://batampos.id/2021/09/12/asuransi-jiwa-telah-bayar-klaim-covid-19-rp-374-t/
Tanggal Berita	2021-09-12
Sentimen	Positif

Asuransi Jiwa Telah Bayar Klaim Covid-19 Rp 3,74 T

12 Sep 2021 - 11:05 WIB



ILUSTRASI (pixabay)

batampos.id – Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat, capaian industri di sisi klaim serta manfaat yang telah dibayarkan oleh industri asuransi jiwa kepada masyarakat. Dalam tiga tahun terakhir, rata-rata klaim yang dibayarkan per tahunnya telah mencapai sekitar Rp 148,52 triliun.

“Saat ini adalah momentum emas bagi industrinya untuk menciptakan produk asuransi yang menjawab berbagai kebutuhan dan melindungi lebih banyak masyarakat Indonesia,” kata Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon dalam konferensi pers secara virtual, Kamis (9/9).

Bahkan di masa pandemi ini, lanjutnya, industri asuransi jiwa tetap mampu mencatatkan kinerja positif dalam pembayaran klaim Covid-19. Sampai dengan Juni tahun ini, industri asuransi jiwa telah membayarkan sekitar Rp 3,74 triliun untuk jenis klaim ini.

Ia mengungkapkan, jumlah tersebut untuk biaya perawatan pasien Covid-19 di luar rumah sakit rujukan wajib pemerintah yang berhasil ditutup oleh asuransi. “Saat perekonomian belum pulih sepenuhnya, tentunya partisipasi sektor swasta dibutuhkan untuk mempercepat proses pemulihan ekonomi yang dijalankan pemerintah,” imbuhnya.

BACA JUGA: Semakin Banyak Konsumen Berbelanja Asuransi secara Online

Disisi lain, ia juga mengungkapkan Uang Pertanggungan (UP) yang sedang dikelola mencatat dalam tiga tahun sejak 2018 hingga 2020 lalu, UP telah mencapai nilai sekitar Rp 4.326,22 triliun. Dana UP ribuan triliun tersebut tentunya sangat berguna dalam menjaga kualitas hidup para keluarga dan ahli waris, saat kematian, kecelakaan atau risiko lain terjadi.

Dalam kesempatan yang sama, Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasaribu mengatakan, hingga saat ini, industri asuransi jiwa sudah cukup banyak berkontribusi ke perekonomian. Dalam kondisi pandemi dan momentum berbaliknya arah ekonomi saat ini, pihaknya optimis, inklusi dan perlindungan asuransi yang lebih masif bagi semua lapisan masyarakat. (*)

Judul	PPMD Manulife Diluncurkan, Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh 82%
Nama Media	Krjogja.com
Newstrend	Produk Bancassurance Manulife
Halaman/URL	https://www.krjogja.com/berita-lokal/jateng/semarang/ppmd-manulife-diluncurkan-pendapatan-asuransi-jiwa-tumbuh-82/
Tanggal Berita	2021-09-11
Sentimen	Netral

PPMD Manulife Diluncurkan, Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh 82%

Editor: Agus Sigit
11 September 2021 WIB • 2 Menit Waktu Baca



Layanan asuransi terhadap pemegang polis Manulife. KRJogja.Com-Istimewa

SEMARANG, KRJogja.com – Di masa pandemi Covid-19, permintaan asuransi jiwa dalam trend meningkat. Kondisi itu berdasarkan data dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) sejak tahun 2020.



Tercatat, peningkatan pendapatan asuransi jiwa sebesar 82 persen pada kuartal IV 2020 dibandingkan kuartal III 2020. Kemudian, total pendapatan premi baru melalui saluran bancassurance meningkat dari Rp 63 triliun di kuartal IV 2019 menjadi Rp 71 triliun di kuartal IV 2020.

Selain itu, minat masyarakat Indonesia terkait asuransi di tengah pandemi juga terungkap dalam Survey Manulife Asia Care 2020. Sebanyak 72 persen nasabah yang telah memiliki asuransi mengatakan bahwa mereka berencana membeli tambahan asuransi dalam 18 bulan ke depan. Hal ini jauh lebih tinggi dari rata-rata di kawasan Asia yakni sebesar 62 persen. Keinginan responden di Indonesia untuk menambah perlindungan produk asuransi jiwa tercatat sebesar 30 persen.

Tumbuhnya minat terhadap asuransi jiwa ini mendukung komitmen bersama Bank Danamon dan Manulife Indonesia untuk memenuhi kebutuhan perlindungan keluarga Indonesia. Sehingga, kedua pihak tersebut meluncurkan produk Proteksi Prima Masa Depan (PPMD).

Wakil Direktur Utama Danamon, Michellina Triwardhany kepada awak media, Kamis (9/9/2021) mengatakan, PPMD merupakan asuransi dwiguna individu yang diperuntukkan mempersiapkan peninggalan berharga bagi keluarga maupun generasi masa depan.

"Kami bersama Manulife Indonesia berupaya untuk terus memberikan beragam solusi perlindungan kepada nasabah. Ketidakpastian akan selalu ada, namun merupakan komitmen kuat kami bersama Manulife Indonesia dalam membantu nasabah menghadapi risiko di masa depan, salah satunya dengan menghadirkan solusi Proteksi Prima Masa Depan (PPMD)," ungkapnya.

Produk asuransi tersebut bisa menjadi solusi untuk memenuhi kebutuhan finansial nasabah demi masa depan yang lebih baik. Sebab, PPMD memberikan manfaat yang dibutuhkan untuk masa depan serta perencanaan finansial yang lebih matang di tengah ketidakpastian COVID-19.

Adapun, keunggulannya antara lain polis fleksibel yang dapat dilanjutkan untuk generasi penerusnya, polis bisa terbit hingga usia 70 tahun, total hingga 600 persen Dana Masa Depan berupa Manfaat Pembayaran Tunai Tahunan dan Manfaat Akhir Masa Pertanggungan. Selain itu, masih ada tambahan manfaat tunai akhir masa pertanggungan hingga 1500 persen Dana Masa Depan, tersedia asuransi tambahan perlindungan jiwa Advanced Life Protector Extra dan tersedia manfaat kecelakaan



"Asuransi dwiguna inovatif ini hadir sebagai jawaban atas kebutuhan masyarakat Indonesia untuk memiliki peninggalan berharga yang optimal demi keamanan masa depan orang-orang tersayang. Asuransi ini juga memungkinkan pemegang polis memperoleh 100 persen dari dana masa depan pada manfaat akhir masa pertanggungan serta tersedia manfaat meninggal akibat kecelakaan. Dengan memiliki produk ini, persiapan peninggalan berharga akan semakin terencana dengan baik terutama untuk generasi selanjutnya," jelas CEO and Presiden Direktur Manulife Indonesia, Ryan Charland.

Sementara itu, tercatat saat ini jumlah nasabah The High Net Worth – HNW Danamon dan Manulife Indonesia mencapai lebih dari 2.400 nasabah. Sebagian besar HNW terdapat di wilayah Jakarta dan sisanya tersebar di berbagai wilayah seperti Bandung, Surabaya, Semarang maupun Medan. Jumlah tersebut merupakan potensi bagi BDI maupun Manulife Indonesia untuk terus berinovasi memberikan solusi perlindungan sekaligus perencanaan keuangan bagi segmen affluent yang memberikan manfaat perlindungan jangka panjang untuk mempersiapkan Dana Masa Depan. (Cha)

Judul	MOXA Jadi "Pendamping Hidup"
Nama Media	Sumatera Ekspres
Newstrend	Layanan Asuransi Jiwa Digital Astra Life
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2021-09-10
Sentimen	Netral

Moxa Jadi "Pendamping Hidup"

Dukung Master Plan Sektor Jasa Keuangan

PALEMBANG - Era industri 4.0 mendorong perusahaan-perusahaan harus melakukan transformasi digital. Apalagi kondisi pandemi Covid-19, mobilitas menurun masyarakat banyak di rumah, tatap muka dengan *customer* berkurang, memaksa perusahaan berinovasi ke arah digital. Semua layanan praktis lewat "gengaman". Termasuk perencanaan keuangan masa depan.

Kini sudah hadir Moxa by Astra Financial. Aplikasi yang bisa di-*download* di PlayStore ini menawarkan berbagai layanan keuangan, mulai dari pembiayaan kendaraan, perjalanan religi, pinjaman multiguna, pembiayaan gawai, elektronik, furnitur, hingga persiapan dana pendidikan,

"Aplikasi yang sangat membantu dan gesit, pengajuan cukup cepat. Yang butuh pinjaman dadakan, aplikasi ini sangat cocok. Terima kasih Moxa," tulis akun Syukir Official di kolom komentar Moxa di PlayStore. Saat ini, Moxa sudah di-*download* lebih dari 1 juta dengan rating 4.1.

Menurut *Director in Charge* Astra Financial, Suparno Djasmin, saat ini gaya hidup konsumen bergeser ke layanan nonfisik, ditambah adaptasi kebiasaan baru saat pandemi Covid-19. "Kami menyikapi perubahan perilaku dengan senantiasa berinovasi lewat *platform* digital Moxa. Saya harap masyarakat menjadikan Moxa sebagai pendamping setiap perjalanan kehidupan," ungkap Suparno.

Setiap *users* mengakses Moxa, semua fitur layanan yang ada terkoneksi dengan unit bisnis Astra Financial. Misalnya

mau pembiayaan kendaraan bisa hitung cicilan dan terhubung langsung dengan ACC, TAR, atau FIF Group. Mau pinjaman multiguna tanpa jaminan bisa ajukan ke Maucash, mau "dilindungi" bisa ajukan proteksi ke Asuransi Astra atau Astra Life. "Moxa bahkan sediakan layanan investasi bisnis untuk haritsu, sewa mobil-bus, layanan antar jemput bandara," tuturnya.

Kepala OJK Regional 7 Sumbagsel, Untung Nugroho, mengatakan akselerasi transformasi digital bagian dalam pengembangan ekosistem jasa keuangan sebagaimana Master Plan Sektor Jasa Keuangan Indonesia 2021-2025. "Moxa itu bagian dari transformasi digital perusahaan, yang diluncurkan Astra Financial. Aplikasi ini menawarkan beberapa produk dan layanan jasa keuangan," imbunnya. (fad/ce1)

Judul	Ditunjang Kolaborasi dan Sinergisitas - Aplikasi Moxa Hadirkan One Stop Financial Services
Nama Media	Neraca.co.id
Newstrend	Layanan Asuransi Jiwa Digital Astra Life
Halaman/URL	https://www.neraca.co.id/article/151822/ditunjang-kolaborasi-dan-sinergisitas-aplikasi-moxa-hadirkan-one-stop-financial-services
Tanggal Berita	2021-09-11
Sentimen	Netral

***Ditunjang Kolaborasi dan Sinergisitas - Aplikasi Moxa
Hadirkan One Stop Financial Services***

Olaf: Ahmad Nabhani Satou, 11/04/2021



FERTILISERS

- Lunasi Utang Anak Usaha, J Kersu Berencana jual Aset
- Pembayaran Bask, Hitec dan Pa - OJK Raici UINIGG Serap Dana di Selama Pandemi
- Pendapat PT Timah Tbk Terkor
- Uji Ramadkhan Jabat Dirut Mandi Seharas
- WIRA Rencanakan IPO Tiga Anak

Mengoptimalkan pelayanannya dari hulu sampai hilir menjadi inovasi yang terus dilakukan PT Astra Internasional Tbk. Pelayanannya, bila seseorang yang ingin membeli kendaraan produk Astra, baik itu roda dua ataupun roda empat, maka fasilitas pembiayaan sudah disediakan oleh anak usahanya dan begitu juga asuransi kendaraan hingga asuransi jiwa. Produk-produk tersebut saling melengkapi bisnis sektor keuangan yang ada di perusahaan. Ibarat anak muda kekinian bilang, apa he mau gue ada.

Santo, (10) bercerita, impiannya memiliki mobil keluarga berhasil diwujudkan dari layanan Astra. Mulai dari produk barang hingga perusahaan leasingnya. "Hasil menabung dari menyisihkan gaji bulanan, cukup uang muka untuk bawa pulang mobil Siga. Lalu sisanya, dibantu kredit kendaraan lewat leasing Astra Credit Company," tuturnya.

Menurutnya, layanan yang ditawarkan Astra Financial di sektor keuangan sangat membantu perencanaan keuangan, mulai dari mewujudkan memiliki kendaraan idaman hingga tawaran cicilan dengan bunga cukup kompetitif. Kebahadiran produk layanan keuangan yang ditawarkan Astra Financial membantu fase kehidupannya, mulai dari awal kredit motor hingga saat ini mengajukan kredit roda empat.

Helatya lagi, menurut bapak tiga anak ini yang berprofesi sebagai guru di sekolah swasta, pengujian pembiayaan kendaraan ini bisa dilakukan lewat smartphone dengan mengunduh aplikasi mobile Moxa. Dengan aplikasi tersebut, diaukunya bisa dilakukan kapanpun dan dimanapun tanpa lagi harus dibuat pusing belak balik ke kantor ACD dan Helatya lagi, Moxa mendapat approval dari pihak pemersor secara realtime. Di aplikasi Moxa, ada kalkulator simulasi atau pengujian kredit yang memudahkan dalam penghitungan estimasi cicilan, hingga pengecekan status pengajuan produk pinjaman multiguna, ujarnya.

Di musim pagelbluk saat ini, ketika mobilitas masyarakat dibatasi untuk menekan penyebaran virus corona, layanan secara digital menjadi tumpuan masyarakat dalam menunjang aktivitas masyarakat mulai dari sekolah dan bekerja. Oleh karena itu, disampaikan Santo, aplikasi mobile MoMo membantunya mengakses layanan keuangan untuk kredit kendaraan tanpa harus bertemu langsung.

Pengetahuan yang sama juga disampaikan Dian (35), berkat aplikasi Moxa dari Astra Financial, dirinya bisa memberikan hadiah anaknya berupa gawai atau gadget untuk menunjang proses kegiatan belajar mengajar secara online saat pandemi. "Alhamdulillah, dari sekian banyak pinjaman online yang menawarkan, saya pilih layanan Moxa karena mudah dan terpercaya," Tandasnya.

Dirinya yang berprofesi sebagai pedagang di pasar Ciputat ini menuturkan, di tengah beragam tawaran pinjaman online atau financial technology, aplikasi dari Astra Financial ini memberikan kemudahan mengakses pembiayaan gawai dengan cara yang simple, praktis dan aman. Dimana dengan memberikan informasi biodata yang lengkap sebagai syarat, mulai dari KTP, NPWP, nomor telepon dan alamat, alamat surat elektronik, langsung mendapatkan informasi approval atau tilaklaya secara cepat tanpa memakan waktu lama.

Berupaya memberikan akses secara luas layanan keuangan bagi masyarakat, mendorong Astra Financial bersama mitra bisnisnya saling berkolaborasi dan saling melengkapi layanan dengan aplikasi mobile Moxa. Dimana dengan satu aplikasi tersebut, memiliki beragam fungsi akses layanan keuangan tanpa lagi harus mengunduh banyak aplikasi.

Disampaikan Dian, fitur-fitur dalam aplikasi Moxa terbilang "beginner-friendly". Setelah mendaftar, kita akan dituntun oleh asisten bernama Mona untuk mengenal lebih jauh tentang produk-produk finansial lengkap dengan perbandingan akarnya yang paling sesuai kebutuhan. Moxa juga diperkuat berkat dukungan dari perusahaan-perusahaan di bawah Astra Financial yang selama belasan tahun telah memberikan pelayanan terbaik di bidang jasa keuangan bagi masyarakat Indonesia.

Cara menggunakan aplikasi Moxa pun cukup mudah, diunduh melalui Play Store ataupun App Store langsung dari smartphone dan mengisi biodata, maka beragam fitur layanan keuangan bisa diakses. Sedikitnya terdapat tujuh brand perusahaan afiliasi Astra Financial yang tergabung di dalam Moxa antara lain, Astra Credit Companies (ACC), Toyota Astra Finance (TAF), FIFGROUP, Astra Life, Asuransi Astra, Surya Artha Nusantara Finance (SANF), dan ManCash.

Kata Direktur Astra sekaligus Director in Charge Astra Financial, Suparno Djajmari, platform yang namanya diambil dari bahasa Sankerta 'melak' yang berarti kebelaan, ini diharapkan menjadi ekosistem one stop financial services bagi para nasabah. Berbagai layanan pembiayaan yang tersedia, di antaranya pembiayaan kendaraan motor dan mobil, pembelian gawai dan gadget, perjalanan religi, pinjaman multiguna, elektronik, furnitur, dan kredit dana pendidikan. Berbagai produk asuransi berbasis Asuransi Astra mulai asuransi jiwa, kesehatan, kendaraan hingga properti pun tersedia.

Selain itu, Moxa juga menyediakan layanan investasi bisnis untuk hari tua, sewa mobil dan bus, pembiayaan alat-alat usaha, layanan antar-jemput bandara, sampai test drive kendaraan impian. Suparno mengungkapkan, inovasi ini merupakan upaya Astra Financial dalam mengkomodifikasi keberagaman daya hidup konsumen yang mengekspediasi layanan modifikasi dan adaptasi kebiasaan baru saat pandemi. "Kami menyikapi perubahan perilaku tersebut dengan senantiasa berinovasi, salah satunya melalui peluncuran platform digital Moxa. Harapan kami platform ini juga mendorong semua lini bisnis anak usaha kami mampu pulih dengan cepat," ujarnya.

Dia berharap kehadiran Monev dapat diterima dengan baik oleh masyarakat dan menjadikannya sebagai pendamping pada setiap perjalanan kehidupan yang sejalan dengan visi Astra Financial, yakni menjadi mitra keuangan bagi kesejahteraan masyarakat Indonesia. Selain itu, Monev diharapkan bisa mempercepat akselerasi transformasi digital dan pengembangan ekosistem jasa keuangan di Indonesia, sehingga mampu mewujudkan sistem keuangan nasional yang tumbuh secara berkelanjutan dan stabil. "Monev mengintegrasikan seluruh kebutuhan finansial dalam satu aplikasi dan menjadi pusat dari berbagai layanan keuangan terbaik dari Astra Financial," tambah Suparno.

Dirinya pun kembali menegaskan tidak ada target khusus untuk menggaet dana sebanyak banyak. Alasannya, perusahaan hanya berharap dapat tumbuh dan bukan hanya tentang jumlah tetapi bagaimana aplikasi Moxa dapat meningkatkan kesadaran masyarakat akan literasi keuangan dan menjadikan Moxa sahabat yang membantu meraih kemakmuran dalam hidup.

Perkuat Digitalisasi Bisnis

Bergerak dinamisnya kehidupan masyarakat memacu perusahaan teknologi berlomba dalam menciptakan fitur yang lebih canggih dalam menyederhanakan kehidupan di masa mendatang. Setidaknya, pasca pandemi ada transformasi digital yang mulai dirasakan masyarakat dan itu menjadi lumrah. Dimana inovasi layanan yang fleksibel, efisien, aman dan cepat menjadi tuntutan bagi masyarakat, terlebih bagi generasi milenial dimana layanan digital bukan lagi menjadi gaya hidup tetapi kebutuhan.

Berangkat dari hal tersebut, Astra Internasional terus berpacu dalam bisnis digital dalam menunjang pertumbuhan bisnis anak usahanya, khususnya di sektor keuangan. Dimana perseroan merubah layanan transaksional dari cara konvensional ke cara digital, termasuk menghadirkan layanan Moxa dan mengembangkan uang digital atau dompet elektronik yaitu AstraPay.



Keseriusan Astra membangun layanan uang digital, disambut bagi generasi milenial. Alasannya, di zaman serba non tunai ini smartphone menjadi teknologi yang diandalkan untuk menunjang segala aktivitas, termasuk transaksi pembayaran. Vicky (25), salah satu karyawan di perusahaan asuransi mengatakan, kalau ditanya lebih pilih ketinggalan ponsel atau dompet, Dirinya lebih pilih ketinggalan dompet karena urusan keuangan masih bisa ditangani ponsel atau smartphone. "Mending ketinggalan dompet. Soalnya bisa bayar pakai smartphone sekarang," ungkapnya.

Menurutnya, fungsi smartphone saat ini bukan lagi sekedar alat komunikasi semata tetapi sudah menjadi gaya hidup dan termasuk bersosial media. Hal senada juga disampaikan Iwan (24), saat ini segala transaksi sudah bisa menggunakan handphone dan termasuk menarik uang. Misalnya saja untuk transportasi, dari kosnya dia bisa menggunakan layanan ojek online yang bisa dibayar dengan dompet digital. Untuk keperluan makan, dia juga bisa menggunakan jasa pesan antar dari layanan ojek online tersebut.

Kalaupun dia harus membeli makanan di tokonya lansung, dia hanya perlu mencari toko yang bisa menerima pembayaran dengan layanan QR Code. Saat ini semua terasa mudah baginya. "Ya supaya simple aja, lagipula mereka penyedia e-money suka kasih cashback juga. Cari yang efisien aja, nggak ribet pakai uang kembalian apalagi dikasih permen," ungkapnya.

Disampaikan Suparno Djasmin, sampai saat ini perusahaan mengaku telah memiliki 2,2 juta pendaftar yang siap menggunakan aplikasi tersebut. Peluncuran AstraPay menandai dimulainya ekosistem pembayaran digital Astra Group. Ke depan, pengguna AstraPay dapat melakukan transaksi memakai QRIS di 2-5 juta merchant yang ada di Indonesia, hasil kerja sama dengan Astra Group. "Kami serius melakukan digitalisasi ini," ujarnya.

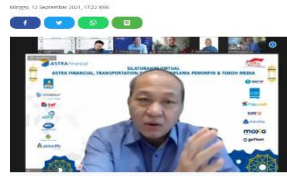
Menurut dia, AstraPay hadir karena kebutuhan pelanggan terhadap pembayaran elektronik sangat tinggi pada ekosistem Astra. Sementara Presiden Direktur Astra International, Djony Bunarto Tjondro menjelaskan, dalam dua tahun terakhir, Astra fokus dalam memperkuat digitalisasi. Perusahaan menyadari digitalisasi ini yang akan mendukung kesuksesan perusahaan di masa mendatang. "Dalam memperkuat digitalisasi ini, kami melibatkan semua unit bisnis Astra karena perusahaan ini berbentuk konglomerasi dan harus menyesuaikan dengan karakteristik unit bisnis," ungkapnya.

Dalam penguatan digitalisasi ini, Astra menggunakan tiga pendekatan. Salah satu pendekatannya adalah menekankan pentingnya kolaborasi di dalam ekosistem. Djony menyebutkan, selama berpuh tahun, Astra sudah membangun ekosistem *offline* melalui unit usaha dan mitra usaha. Ekosistem ini yang kemudian disatukan dalam satu platform di bawah Astrapay yang merupakan produk dompet elektronik dari Astra. Lalu, Astra juga menyatukan layanan jasa keuangan dan ekosistem yang terhubung melalui Moxa Financial. "Kami menekankan adanya kolaborasi ekosistem digital di Astra, karena ini yang menjadi kekuatan Astra di masa depan," ucapnya.

Sebelumnya, Astra International menggelontorkan dana Rp 195,53 miliar untuk menambah modal di PT Astra Digital Arts (ADA), perusahaan penyelenggara layanan jasa keuangan berbasis teknologi (fintech). Astra Digital Arts merupakan pengelola aplikasi dompet digital AstraPay. Dengan masuknya layanan ini, perseroan berharap bisa memperluas layanan jasa keuangan pada pelanggan. Dengan aplikasi AstraPay, Astra International akan bersaing dengan pemain yang sudah ada lebih dulu seperti GoPay, OVO, DANA, dan LinkAja. Saat ini, AstraPay dapat digunakan untuk pembayaran angsuran FIFGROUP, ACC (Astra Credit Company), Maucash dan TAF (Toyota Astra Financial). Selain itu, aplikasi AstraPay yang sudah ada di iOS dan Android ini dapat melakukan transaksi pembelian pulsa dan paket data serta melakukan pembayaran tagihan PLN, Telkom, PDAM, Pay TV, PBB dan BPJS.

Judul	Asyik! Dengan Moxa Segala Kebutuhan Finansial Kini Ada dalam Satu Genggaman
Nama Media	Wartaekonomi.co.id
Newstrend	Layanan Asuransi Jiwa Digital Astra Life
Halaman/URL	https://www.wartaekonomi.co.id/read360258/asyik-dengan-moxa-segala-kebutuhan-finansial-kini-ada-dalam-satu-genggaman
Tanggal Berita	2021-09-12
Sentimen	Netral

Asyik! Dengan Moxa Segala Kebutuhan Finansial Kini Ada dalam Satu Genggaman



W3 Online, Jakarta - Pandemi Covid-19 yang telah berlangsung lebih dari setahun tak hanya berdampak pada kesehatan dan perekonomian. Lebih dari itu, sebuah ini juga telah mengubah kebiasaan dan gaya hidup masyarakat. Pasalnya, pembatasan mobilitas serta minimnya kegiatan sosial Covid-19 membuat masyarakat kini semakin akrab dengan teknologi digital dan informasi.

Merespon hal ini, sejumlah perusahaan termasuk industri keuangan pun turut beradaptasi dengan menerapkan digitalisasi agar dapat memenuhi kebutuhan masyarakat di tengah pembatasan aktivitas.

Director in Charge Astra Financial Suparno Djajani menuturkan, pandemi mengguncang kita untuk beradaptasi terhadap perubahan dan tetap produktif yang dapat dilatih dari pelaksanaan meeting secara online, pemanfaatan jarak jauh secara online. "Selain itu, pandemi juga mendorong masyarakat untuk melakukan transaksi secara non tunai," kata Suparno Djajani. **Baca Juga: Asyik! Nanti Bisa Tabungan Perumahan Kini Bisa di Aplikasi Moxa**

Ikuti diikut oleh Google

Dari Bank Indonesia (BI) pada Juli 2021 menyebutkan, nilai transaksi Uang Elektronik (UE) meningkat 27,71% (yoy) mencapai Rp22,4 triliun. Nilai transaksi digital yang tumbuh 15,28% (yoy) mencapai Rp1,417 triliun. Volume transaksi digital yang meningkat sebesar 30,07% (yoy) mencapai 64,8 juta transaksi.

Atas dasar tersebut, Astra Financial menghadirkan super app, Moxa untuk memenuhi segala kebutuhan finansial dalam satu genggaman dengan mudah, aman dan nyaman, pada Maret 2021 lalu.

Tak tanggung-tanggung, sedemikian terdapat tujuh brand perusahaan afiliasi Astra Financial yang tergabung di dalam Moxa, antara lain, Astra Credit Company (ACCL), Toyota Astra Finance (TAF), HIKGROUP, Astra Life, Asuransi Astra, Surya Anthe Nusantara Finance (SANT), dan MauCash.

Terkini, Astra Financial baru saja menggandeng PermataBank untuk meluncurkan Permata Moxa dimana pengguna dapat membuka tabungan langsung melalui aplikasi Moxa tanpa perlu berkunjung ke kantor bank.

Dengan demikian, melalui aplikasi ini, masyarakat bisa mendapatkan layanan finansial yang sesuai, berlaku mulai dari membuka tabungan, pinjaman tunai, pembiayaan haji dan umrah, pembiayaan kendaraan bermotor, penanaman modal, asuransi jiwa, asuransi umum, dan sebagainya. **Baca Juga: Penjualan Mobil Astra Melambat di Semester Pertama Capai 269 Ribu Unit**

"Ini adalah platform yang sobornya untuk mengantar customer yang ingin mencari produk-produk keuangan lainnya di dalam Astra Financial. Dengan kita siapkan platform yang kita sebut financial ecosystem hub bagi customer kita, maka kita believe dapat mengatasi kebutuhan-kebutuhan customer kita baik itu pembiayaan, insurance, wealth management, banking services, maupun produk dan services lainnya di dalam Astra Financial," ujar Abang, selaku afiliasi Suparno Djajani saat pertemuan pimpinan media massa secara virtual di Jakarta, belum lama ini.

Dari garisnya beresent, hadirnya layanan finansial dan lengkap ini membuat nasabah dan masyarakat begitu antusias dengan platform besutan Astra Financial. Abang bilang, sejak soft launching Agustus tahun lalu dan grand launching-nya di tahun ini, yang mengunduh Moxa sudah lebih dari 2 juta.

"So far semuanya sangat baik dan kita coba terus lakukan improvement supaya memberikan customer journey yang menyenangkan dan memuaskan pelanggan kita, sehingga bisa melayani semua kebutuhan produk dan services kami melalui platform ini," jelas Abang.

Gengsi Literasi Keuangan

Abang menjelaskan, inovasi yang diluncurkan Astra Financial tak hanya ingin memenuhi kebutuhan masyarakat dan menjaga kinerja bisnis perusahaan. Menurutnya, Moxa adalah salah bentuk inovasi perusahaan untuk meningkatkan masyarakat lebih luas lagi dengan memanfaatkan teknologi digital. Dengan demikian, Moxa dapat membantu pemerintah dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dalam meningkatkan literasi keuangan Indonesia yang masih rendah.

Salah OJK pada tahun 2019 menyebutkan, Indeks Literasi Keuangan Indonesia hanya sebesar 34,00% dan indeks literasi keuangan 75,00%. Sementara Presiden Joko Widodo (Jokowi) telah menetapkan tingkat literasi keuangan dapat mencapai 90 persen pada 2024. Target tersebut dipakai untuk meningkatkan kualitas hidup masyarakat melalui akses ke fasilitas keuangan.

"Dengan PermataBank, Moxa bertujuan mendorong literasi keuangan di Indonesia dengan menyediakan akses layanan perbankan digital yang aman bagi masyarakat. Kerja sama ini sejalan dengan visi Astra Financial untuk menjadi mitra keuangan bagi kesejahteraan masyarakat Indonesia," sebut Abang saat peluncuran Permata Moxa. **Baca Juga: Astra Serahkan Bantuan Diklatkan untuk Indonesia**

Sementara, Direktur Astra Financial Handoko Lili mengatakan, tidak ada target terkait seberapa besar dana yang ingin dipal perseroan, tapi meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya mengelola keuangan jauh lebih besar.

"Kami harap dapat tumbuh ini bukan hanya tentang jumlah tapi bagaimana aplikasi Moxa dapat meningkatkan kesadaran masyarakat akan literasi keuangan dan menjadikan Moxa sebagai yang membantu meraih kemakmuran dalam hidup," tutur Handoko Lili.

Apa lagi saja, Moxa yang dapat diunduh melalui Play Store dan App Store ini memiliki layanan fitur unggulan seperti *compensation claw* yang membantu pengguna meraih produk sampai melakukan transaksi dengan bantuan asesor, validator, dan *social experiment*, *kalkulasi simulasi*, *permainan kredit* yang memudahkan dalam pengambilan keputusan, hingga pengiraian status pengajuan produk pinjaman Moxa.

Ikuti diikut oleh Google

Dengan mengaspun tagline "Your Life Financial Companion", Moxa berperan sebagai Astra Financial dalam hub seluruh layanan produk yang dimiliki Astra Financial. Pelanggan kini tidak perlu repot berpindah aplikasi karena layanan satu pintu sudah disediakan Moxa.

Judul	BANK BJB dan ALLIANZ Luncurkan Produk Bancassurance
Nama Media	Tangerang Ekspres
Newstrend	Produk Bancassurance Allianz Life
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-09-10
Sentimen	Netral

bank bjb dan Allianz Luncurkan Produk Bancassurance

JAKARTA—Sebagai salah satu bentuk komitmen dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat, PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat Banten Tbk (bank bjb) dan PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) bekerjasama menghadirkan produk bancassurance. Dalam kerja sama ini, nasabah bank bjb mendapat kesempatan untuk mengakses produk dan layanan asuransi jiwa dari Allianz Life Indonesia. Kolaborasi bank bjb dengan Allianz Life Indonesia bertujuan untuk menghadirkan solusi proteksi jiwa yang komprehensif bagi nasabah sekaligus memberikan potensi investasi jangka panjang.

Direktur Konsumer dan Ritel bank bjb Suartini mengatakan, kerja sama ini merupakan bagian dari upaya bank bjb dalam mewujudkan kesejahteraan masyarakat lewat pengelolaan keuangan. Selain itu, kolaborasi antara kedua belah pihak juga diharapkan dapat memperkuat lini bisnis perusahaan.

"Kami berharap peluncuran produk bancassurance antara bank bjb dan Allianz Life Indonesia dapat menghadirkan solusi perlindungan serta potensi investasi jangka panjang bagi nasabah bank bjb sesuai kebutuhan. Kolaborasi ini sekaligus juga merupakan merupakan wujud

komitmen kami dalam memberikan produk dan layanan yang terbaik bagi nasabah," ungkap Direktur Konsumer dan Ritel bank bjb Suartini.

Adapun produk bancassurance yang dihadirkan dari kolaborasi kedua belah pihak adalah asuransi jiwa unit link Proteksi Optima Care dan asuransi jiwa unit link Proteksi Maxima Care. Proteksi Optima Care merupakan produk asuransi jiwa unit link yang memberikan solusi perlindungan, disertai potensi pengembangan aset investasi jangka panjang. Sementara Proteksi Maxima Care adalah menyediakan solusi dalam perencanaan keuangan di masa depan, dengan hanya membayar premi satu kali untuk perlindungan disertai potensi aset investasi jangka panjang.

"Sesuai misi kami untuk melindungi lebih banyak masyarakat Indonesia, Allianz Life terus berupaya untuk memperluas jangkauan perlindungan dan penyediaan akses asuransi hingga ke daerah-daerah di seluruh Indonesia. Strategi ini dilakukan dengan menjalin kerja sama dengan mitra bisnis salah satunya bank bjb, sebagai salah satu bank terbesar di Indonesia," ungkap Direktur & Chief of Partnership Distribution Allianz Life Indonesia Bianto Surodjo. (ril)



10/09/21

Judul	Perluas Bancassurance, Allianz Indonesia Gandeng Bank BJB
Nama Media	Swa.co.id
Newstrend	Produk Bancassurance Allianz Life
Halaman/URL	https://swa.co.id/swa/trends/perluas-bancassurance-allianz-indonesia-gandeng-bank-bjb
Tanggal Berita	2021-09-10
Sentimen	Netral

Perluas Bancassurance, Allianz Indonesia Gandeng Bank BJB

by **Silawati** - September 10, 2021



PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) dan PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat Banten Tbk (Bank BJB) meresmikan kolaborasi strategis solusi perlindungan asuransi untuk lebih banyak masyarakat melalui jalur distribusi *bancassurance*. Melalui kolaborasi ini, Allianz Life Indonesia menyediakan produk dan layanan asuransi jiwa bagi nasabah bank bjb produk-produk asuransi yang dapat memberikan solusi finansial yang tepat.

"Allianz Life terus berupaya untuk memperluas jangkauan perlindungan dan penyediaan akses asuransi hingga ke daerah-daerah di seluruh Indonesia," ujar Bianto Surodjo, Direktur & *Chief of Partnership Distribution* Allianz Life Indonesia. Kolaborasi Allianz Life Indonesia dan Bank BJB ini menghadirkan dua produk, yaitu asuransi jiwa unit link Proteksi Optima Care dan asuransi jiwa unit link Proteksi Maxima Care.

Untuk tahap awal kerja sama ini bisa dinikmati nasabah Bank BJB di kantor wilayah III (wilayah Jawa Barat) dan IV (wilayah Banten & Lampung). Dengan tersedianya kedua produk ini, nasabah Bank BJB dapat mengakses dan menikmati manfaat perlindungan dengan berbagai pilihan yang komprehensif sesuai dengan kebutuhan. "Harapan kami dengan diluncurkannya produk Proteksi Optima Care dan Proteksi Maxima Care, kami dapat menyediakan solusi perlindungan serta potensi investasi jangka panjang yang sesuai untuk kebutuhan nasabah Bank BJB. Kolaborasi yang terjalin ini merupakan wujud komitmen kami dalam memberikan produk dan layanan yang terbaik bagi nasabah dan rencana masa depan mereka," ujar Suartini, Direktur Konsumer dan Ritel Bank BJB.

Judul	Gandeng bjb, Allianz Indonesia Sediakan Dua Produk Unit Link
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Produk Bancassurance Allianz Life
Halaman/URL	https://investor.id/finance/262775/gandeng-bjb-allianz-indonesia-sediakan-dua-produk-unit-link
Tanggal Berita	2021-09-10
Sentimen	Netral



Gandeng bjb, Allianz Indonesia Sediakan Dua Produk Unit Link

Jumat, 10 September 2021 | 11:01 WIB
Windarto

Asuransi Mobil Dijamin Terhemat

All Risk Mulai
~~Rp 3.050.000 /tahun~~
Rp 1.982.500 /tahun

500+ Bengkel Rekanan

Usia Mobil

Jakarta, Investor.id - PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) dan PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat Banten Tbk (bank bjb) berkolaborasi dengan menghadirkan solusi perlindungan asuransi untuk nasabah bank bjb. Tahap awal kerja sama, nasabah bank bjb di kantor wilayah III (Jawa Barat), dan kantor wilayah IV (Banten dan Lampung) dapat mengakses perlindungan asuransi dari Allianz Life Indonesia.

Dua produk yang ditawarkan yakni Proteksi Optima Care dan Proteksi Maxima Care. Kedua produk merupakan asuransi jiwa unit link, dengan perlindungan jangka panjang dan pengembangan investasi. Proteksi Optima Care merupakan unit link dengan metode pembayaran premi reguler, sementara Proteksi Maxima Care, unit link dengan metode pembayaran premi tunggal.

Direktur & Chief of Partnership Distribution Allianz Life Indonesia Bianto Surodjo mengatakan, sesuai misi perusahaan untuk melindungi lebih banyak masyarakat Indonesia, Allianz Life terus berupaya untuk memperluas jangkauan perlindungan dan penyediaan akses asuransi hingga ke daerah-daerah di seluruh Indonesia. "Strategi ini dilakukan dengan menjalin kerja sama dengan mitra bisnis salah satunya bank bjb, sebagai salah satu Bank Pembangunan Daerah terbesar di Indonesia," ujar Bianto.

Sementara itu, Direktur Konsumer dan Ritel bank bjb Suartini berharap dengan diluncurkannya produk Proteksi Optima Care dan Proteksi Maxima Care, bank bjb dapat menyediakan solusi perlindungan serta potensi investasi jangka panjang yang sesuai untuk kebutuhan nasabah bank bjb. "Kolaborasi yang terjalin ini merupakan wujud komitmen kami dalam memberikan produk dan layanan yang terbaik bagi nasabah dan rencana masa depan mereka," ujar Suartini.

Judul	BJB dan Allianz Life Indonesia Bersinergi Luncurkan Produk Bancassurance
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Produk Bancassurance Allianz Life
Halaman/URL	https://biz.kompas.com/read/2021/09/11/080216528/bjb-dan-allianz-life-indonesia-bersinergi-luncurkan-produk-bancassurance
Tanggal Berita	2021-09-11
Sentimen	Netral

BJB dan Allianz Life Indonesia Bersinergi Luncurkan Produk Bancassurance

Kompas.com - 11/09/2021, 08:02 WIB



Peluncuran produk bancassurance dilakukan secara daring pada Kamis (9/9/2021).

Dok. BJB

TERPOPULER

- 1 Masuk Kategori 'Hitam', Ri Orang Ditolak Masuk Mal
Dibaca 15.079 kali
- 2 Ribuan Dosis Vaksin Sinov Terbuang Sia-sia di Aceh
Teriggara, gara-gara Warga
Dibaca 11.574 kali
- 3 8 Kisah Menarik Soal Alex Agung, Murid Aristoteles hingga Jasad yang Diawet
Dibaca 10.770 kali
- 4 Hasil dan Klasemen Liga Spanyol, Hatrick Benzema Antar Real Madrid ke Punc
Dibaca 6.423 kali
- 5 Minimalis, Intip 4 Potret Di Masjid Mega Bintang Milik Gunawan
Dibaca 6.129 kali

KOMPAS.com - Sebagai salah satu bentuk komitmen untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat Banten atau BJB dan PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) bekerja sama menghadirkan produk *bancassurance*.

Melalui kerja sama tersebut, nasabah BJB berkesempatan untuk mengakses produk dan layanan asuransi jiwa dari Allianz Life Indonesia.

Adapun tujuan dari kolaborasi itu adalah menghadirkan solusi proteksi jiwa yang komprehensif bagi nasabah sekaligus membuka potensi investasi jangka panjang.

Direktur Konsumer dan Ritel BJB Suartini mengatakan, kerja sama dengan Allianz Life Indonesia merupakan bagian dari upaya BJB dalam mewujudkan kesejahteraan masyarakat lewat pengelolaan keuangan. Kolaborasi antara kedua belah pihak juga diharapkan dapat memperkuat lini bisnis perusahaan.

"Kami berharap, peluncuran produk *bancassurance* antara BJB dan Allianz Life Indonesia dapat menghadirkan solusi perlindungan serta potensi investasi jangka panjang bagi nasabah BJB sesuai kebutuhan," kata Suartini dalam keterangan tertulis yang diterima Kompas.com, Kamis (9/9/2021).

la melanjutkan, kolaborasi tersebut juga merupakan wujud komitmen BJB dalam memberikan produk dan layanan terbaik bagi nasabah.

Untuk diketahui, produk *bancassurance* adalah asuransi jiwa berupa unit link Proteksi Optima Care dan Proteksi Maxima Care.

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

[Daftarkan email](#)

Adapun proteksi Optima Care berfungsi untuk memberikan solusi perlindungan serta potensi pengembangan aset investasi jangka panjang bagi nasabah.

Sementara, Proteksi Maxima Care menyediakan solusi dalam perencanaan keuangan nasabah di masa depan. Dengan produk ini, nasabah cukup menyeter premi satu kali untuk perlindungan sekaligus potensi aset investasi jangka panjang.

Direktur dan Chief of Partnership Distribution Allianz Life Indonesia Bianto Surodjo mengatakan, kerja sama yang dilakukan dengan BJB merupakan langkah yang sesuai dengan misi Allianz Life Indonesia, yaitu melindungi lebih banyak masyarakat Indonesia.

"Allianz Life terus berupaya untuk memperluas jangkauan perlindungan dan penyediaan akses asuransi hingga ke daerah-daerah di seluruh Indonesia. Strategi ini dilakukan dengan menjalin kerja sama dengan mitra bisnis, yakni BJB sebagai salah satu bank terbesar di Indonesia," papar Bianto.

Judul	ALLIANZ LIFE Dan BJB Kerja Sama Bancassurance
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Produk Bancassurance Allianz Life
Halaman/URL	22
Tanggal Berita	2021-09-13
Sentimen	Netral

Allianz Life dan BJB Kerja Sama *Bancassurance*

JAKARTA – PT Asuransi Allianz Life Indonesia dan PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat Banten Tbk (BJB) menjalin kerja sama penjualan produk asuransi melalui kanal bank (*bancassurance*). Kolaborasi menjadi salah satu strategi Allianz Life memperluas akses penjualan produk ke berbagai wilayah di Indonesia.

Pada tahap awal kerja sama, nasabah BJB di kantor wilayah III (wilayah Jawa Barat) dan IV (wilayah Banten dan Lampung) dapat mengakses perlindungan asuransi jiwa dari Allianz Life. Komitmen bersama bertujuan untuk terus memberikan yang terbaik bagi nasabah BJB dengan cara menyediakan produk-produk asuransi yang dapat memberikan solusi finansial yang tepat.

“Sesuai misi kami untuk melindungi lebih banyak masyarakat Indonesia, Allianz Life terus berupaya untuk memperluas jangkauan perlindungan dan penyediaan akses asuransi hingga ke daerah-daerah di seluruh Indonesia. Strategi ini dilakukan dengan menjalin kerja sama dengan mitra bisnis salah satunya BJB, sebagai salah satu bank pembangunan daerah terbesar di Indonesia,” ujar Direktur dan *Chief of Partnership Distribution* Allianz Life Bianto Surodjo melalui keterangan tertulis, pekan lalu.

Sebagai bagian penting dari kolaborasi itu, Allianz Life dan BJB menghadirkan dua produk, yaitu asuransi jiwa *unit link Proteksi Optima Care* dan asuransi jiwa *unit link Proteksi Maxima Care*. Dengan tersedianya kedua

produk tersebut maka nasabah BJB dapat mengakses dan menikmati manfaat perlindungan dengan berbagai pilihan yang komprehensif sesuai dengan kebutuhan.

Proteksi Optima Care merupakan produk asuransi jiwa *unit link* yang memberikan solusi perlindungan, disertai potensi pengembangan aset investasi jangka panjang. Produk itu dinilai sesuai untuk nasabah yang ingin memiliki proteksi asuransi dan merencanakan keuan-

gan di masa depan dari berbagai risiko kehidupan yang mungkin terjadi.

Nasabah akan mendapatkan kemudahan dalam menentukan pilihan manfaat perlindungan, serta dapat memilih metode dan jumlah pembayaran total premi berkala sesuai rencana keuangan yang dimiliki. Selain itu, ada keringanan karena biaya asuransi dan administrasi tahun pertama, baru mulai ditagihkan di tahun kedua dan ketiga. (pri)

Judul	Allianz Life dan Bank BJB Jalin Kerja Sama <i>Bancassurance</i>
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Produk Bancassurance Allianz Life
Halaman/URL	https://investor.id/finance/263072/allianz-life-dan-bank-bjb-jalin-kerja-sama-bancassurance
Tanggal Berita	2021-09-13
Sentimen	Netral



Lumrah produk asuransi. (ed)

Allianz Life dan Bank BJB Jalin Kerja Sama *Bancassurance*

Warta | 13 September 2021 | 10:00 WIB
Prima Ardiarta (@primasardiantara@twitter.com)

JAKARTA, investor.id - PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) dan PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat Banten Tbk (Bank BJB) menjalin kerja sama pertukaran produk asuransi melalui kanal bank (*bancassurance*). Kolaborasi menjadi salah satu strategi Allianz Life memperluas akses penjualan produk ke berbagai wilayah di Indonesia.

Pada tahap awal kerja sama, nasabah Bank BJB di kantor wilayah III (wilayah Jawa Barat) dan IV (wilayah Banten & Lampung) dapat mengakses perlindungan asuransi jiwa dari Allianz Life. Komitmen bersama bertujuan untuk terus memberikan yang terbaik bagi nasabah Bank BJB dengan cara menyediakan produk-produk asuransi yang dapat memberikan solusi finansial yang tepat.

"Sesuai misi kami untuk melindungi lebih banyak masyarakat Indonesia, Allianz Life terus berupaya untuk memperluas jangkauan perlindungan dan penyediaan akses asuransi hingga ke daerah-daerah di seluruh Indonesia. Strategi ini dilakukan dengan menjalin kerja sama dengan mitra bisnis salah satunya Bank BJB, sebagai salah satu Bank Pembangunan Daerah terbesar di Indonesia," ujar Direktur & Chief of Partnership Distribution Allianz Life Sinto Surdjo melalui keterangannya, pekan lalu.



Memperlihatkan data pameran yang menunjukkan agar tidak keliru saat memilih asuransi jiwa, juga dapat membuka solusi generasi sandwich.

Sebagai bagian penting dari kolaborasi itu, Allianz Life dan Bank BJB menghadirkan dua produk, yaitu asuransi jiwa unit *link* Proteksi Optima Care dan asuransi jiwa unit *link* Proteksi Maxima Care. Dengan tersedianya kedua produk tersebut maka nasabah bank bjb dapat mengakses dan menikmati manfaat perlindungan dengan berbagai pilihan yang komprehensif sesuai dengan kebutuhan.

Proteksi Optima Care merupakan produk asuransi jiwa unit *link* yang memberikan solusi perlindungan, disertai potensi pengembangan aset investasi jangka panjang. Produk ini dinilai sesuai untuk nasabah yang ingin memiliki proteksi asuransi dan merencanakan keuangan di masa depan dari berbagai risiko kehidupan yang mungkin terjadi.

Nasabah akan mendapatkan kemudahan dalam menentukan pilihan manfaat perlindungan, serta dapat memilih metode dan jumlah pembayaran total premi berkala sesuai rencana keuangan yang dimiliki. Selain itu, ada keringanan karena biaya asuransi dan administrasi tahun pertama, baru mulai ditagihkan di tahun kedua dan ketiga.

Sementara Proteksi Maxima Care adalah produk asuransi jiwa unit *link* yang menyediakan solusi efektif dalam perencanaan keuangan di masa depan, dengan hanya menyertor premi satu kali untuk perlindungan disertai potensi aset investasi jangka panjang. Keunggulan produk ini adalah jaminan polis serta alokasi premi untuk potensi peluang investasi yang optimal tanpa diperlukannya biaya top up.

"Harapan kami dengan diluncurkannya produk Proteksi Optima Care dan Proteksi Maxima Care, kami dapat menyediakan solusi perlindungan serta potensi investasi jangka panjang yang sesuai untuk kebutuhan nasabah bank bjb. Kolaborasi yang terjalin ini merupakan wujud komitmen kami dalam memberikan produk dan layanan yang terbaik bagi nasabah dan rencana masa depan mereka," ujar Direktur Konsumer dan Ritel Bank BJB Saarlisi.



Bank BJB. Foto: IST

Tenaga pemasar produk asuransi Allianz Life Indonesia difasilitasi dengan sales tool berbasis digital. Dengan demikian nasabah Bank BJB akan mendapatkan kemudahan dan kenyamanan dalam mengakses perlindungan asuransi. Selain itu, tersedia juga pilihan untuk melakukan proses pembelian produk asuransi jiwa dengan tatap muka digital yang aman.

Pada pertengahan 2021, nasabah juga dapat mengakses informasi dan melakukan transaksi, seperti top up dan *dividen fund* secara online melalui portal nasabah Allianz eA2Y *Connect*. Bersama-sama, Allianz Life dan Bank BJB berupaya hadir dalam kolaborasi ini dan bekerja sama untuk masa depan Indonesia, dengan mengedepankan komitmen kepada nasabah dalam menyediakan akses perlindungan ke berbagai wilayah di Indonesia.

Judul	Allianz Leading di Industri Bancassurance
Nama Media	Swa.co.id
Newstrend	Kerjasama Layanan Bancassurance Allianz Life
Halaman/URL	https://swa.co.id/swa/business-update/allianz-leading-di-industri-bancassurance
Tanggal Berita	2021-09-10
Sentimen	Netral

Allianz Leading di Industri Bancassurance

by **Business Update** - September 10, 2021

Allianz Life Indonesia memiliki misi, yaitu mengasuransikan sebanyak mungkin orang Indonesia. Hal ini karena penetrasi asuransi di Indonesia masih relatif kecil. Untuk mencapai misi tersebut, Allianz harus memaksimalkan semua jalur distribusi yang ada di masyarakat, baik agen, bank, *direct*, maupun digital.

Seperti kita ketahui, industri perbankan secara agregat menjangkau kurang-lebih 100 juta orang dan bank merupakan institusi yang kredibel dalam keuangan. Artinya, kalau Allianz memasarkan produk asuransi melalui bank, jangkauan ke masyarakatnya cukup tinggi.



Bianto Surodjo,
Direktur & Chief of
Partnership
Distribution Officer
Allianz Life
Indonesia.

Allianz adalah pemain besar di agen dan *bancassurance* dibandingkan kompetitor. *Bancassurance* ada di Allianz sejak 2004. "Itulah yang membantu kami mencapai misi mengasuransikan sebanyak mungkin orang Indonesia," kata Bianto Surodjo, Direktur & *Chief of Partnership Distribution Officer* Allianz Life Indonesia.

Dalam menggandeng bank, pihaknya bekerjasama dengan bank yang memiliki visi-misi yang sejalan dengan Allianz. Selain persamaan visi dan misi, bank-bank mau bermitra dengan Allianz karena beberapa alasan lain. Pertama, reputasi Allianz di mata bank. Karena, bank pun harus menjaga reputasi dan kredibilitasnya dengan baik. Saat ini, bank yang bermitra dengan Allianz di antaranya HSBC, Maybank, BTPN, BTPN Syariah, QNB, Hana Bank, dan BJB.

Kedua, Allianz sangat terkenal dengan produk unggulan yang menjadi daya tarik bagi nasabah perbankan. Faktor ini bisa menjaga loyalitas nasabah bank karena mereka dapat

menawarkan produk terbaik yang cocok dengan *customer*.

Ketiga, layanan yang diberikan Allianz kepada nasabah memiliki kelebihan, yaitu cepat, akurat, dan membuat nyaman. Terutama, dalam 2-3 tahun terakhir, Allianz melakukan banyak digitalisasi. "Inilah salah satu faktor yang membuat bank tertarik. Karena kalau kami perhatikan, digitalisasi juga merupakan agenda perbankan," kata Bianto. Selain digitalisasi, kunci sukses Allianz adalah inovasi dan otomatisasi. Hal ini sudah menjadi bagian dari DNA Allianz.

Lalu, apa yang membedakan (diferensiasi) *bancassurance* Allianz dengan perusahaan asuransi lain? Dijelaskan Bianto, Allianz memiliki diferensiasi yang tidak dimiliki perusahaan asuransi lain. Pertama, konsisten memberikan produk terbaik yang sesuai dengan segmen nasabah karena Allianz selalu memperbarui produknya dari waktu ke waktu. Setiap tahun, Allianz meluncurkan produk baru.

Di samping itu, Allianz membungkus produk tersebut dengan proses yang terotomatisasi. Dengan demikian, nasabah akan merasa nyaman. Saat ini, seluruh tenaga pemasarannya sudah dibekali dengan tablet, sehingga aktivitas bisa dilakukan dengan cepat dan nyaman.

Di luar itu semua, Allianz juga menyesuaikan diri dengan kondisi. Misalnya, pada pertengahan tahun lalu ketika pandemi baru mulai, Allianz merupakan asuransi pertama yang melakukan penjualan *non face-to-face* untuk *unit link* setelah sekitar satu minggu Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memberikan izin untuk industri ini.

Hal tersebut sangat membantu Allianz ketika diberlakukan *lockdown*. Terlebih, kebutuhan nasabah akan asuransi meningkat saat pandemi. Dengan adanya sistem *non face-to-face* ini, nasabah perbankan jadi dimudahkan. "Inilah yang membuat mitra bank loyal dengan kami," katanya.

Bicara kinerja, pertumbuhan bisnis *bancassurance* Allianz dalam 2,5 tahun terakhir ini lebih cepat dibandingkan dengan industrinya, terutama pada 2019 dan 2020. Hal inilah yang membuat pangsa pasarnya dalam periode tersebut juga naik dari 6% menjadi 10%.

Allianz juga berhasil membukukan *weighted new business premium* (WNB) sebesar 15%, melampaui rata-rata pasar yang menurun 12,2%. Allianz juga berhasil menjadi *market leader* berdasarkan *annualized premium equivalent* (APE) yang tumbuh 12% di tahun 2020.

Pertumbuhan ini berlanjut hingga kuartal I/2021 ketika WNB Allianz meningkat 14%, di atas rata-rata pasar yang tumbuh 8% dibandingkan dengan periode yang sama di tahun sebelumnya. Allianz pun mencatatkan APE yang tumbuh 29% dan mempertahankan posisi pertama di antara perusahaan asuransi jiwa lainnya.

Sementara itu, kanal distribusi *bancassurance* Allianz mencatatkan pertumbuhan WNB sebesar 108% dan pertumbuhan APE sebesar 117% di kuartal I/2021 secara *year on year*. Pertumbuhan ini di atas rata-rata industri *bancassurance* yang mencatatkan pertumbuhan WNB 41% dan pertumbuhan APE 46%.

"Kontribusi *bancassurance* Allianz sedikit di atas 50% dari segi GWP (*gross written premium*). Jadi, kira-kira hampir sama besar dengan agen di Allianz. Ini merupakan suatu bukti bahwa Allianz benar-benar memanfaatkan seluruh jalur distribusinya," kata Bianto. (*)

Judul	Allianz Sebut Kolaborasi Platform Digital Dorong Penetrasi Asuransi
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Kolaborasi Layanan Asuransi Jiwa Digital Allianz Life
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20210911/215/1440880/allianz-sebut-kolaborasi-platform-digital-dorong-penetrasi-asuransi
Tanggal Berita	2021-09-11
Sentimen	Netral

Allianz Sebut Kolaborasi Platform Digital Dorong Penetrasi Asuransi

Perusahaan asuransi bisa memanfaatkan momentum maraknya nasabah yang membutuhkan platform telemedis di tengah pandemi untuk meningkatkan jangkauan penetrasi asuransi.

Aziz Rahmaniyen - Bisnis.com
11 September 2021 / 12:13 WIB



Karyawan melayani nasabah di kantor Allianz di Jakarta, Senin (10/9/2021). Berita - Abdurachman

Bisnis.com, JAKARTA - PT Asuransi Allianz Life Indonesia melihat pentingnya kolaborasi dengan berbagai platform digital untuk meningkatkan kemudahan proses dan akses layanan dari suatu produk asuransi, sampai meningkatkan jangkauan penetrasi asuransi.

Baca Juga : Allianz Life Syariah Catatan Potensi Manfaat Wakaf Rp24,8 Miliar

Bianto Surodjo, Direktur & Chief of Partnership Distribution Officer Allianz Life Indonesia mengungkapkan bahwa digitalisasi proses merupakan keniscayaan bagi perusahaan asuransi bisa bertahan sekaligus meningkatkan kapasitasnya di era new normal.

"Karena asuransi bukan hanya menjual dan berhenti, tapi juga services. Mulai dari payment, melakukan top-up kalau dia membeli unit-link misalnya, atau withdrawal penuh atau sebagian, sampai klaim dan sebagainya. Semua layanan ini bisa kita support dengan digitalisasi," ujarnya dalam diskusi virtual, Jumat (10/9/2021).

Kuatir. Jadwalkan Test Drive Dari Rumah Anda



Allianz mencontohkan salah satu fenomena yang tengah menjadi perhatian pihaknya, yaitu maraknya nasabah yang membutuhkan platform telemedis di tengah pandemi.

Oleh sebab itu, perusahaan asuransi yang bisa memanfaatkan momentum ini, secara tak langsung telah memberikan dampak nyata bagi para nasabah. Harapannya, akomodasi ini menjadi salah satu cara menjaga kepercayaan industri di mata masyarakat dan akhirnya meningkatkan minat mereka terhadap produk asuransi secara lebih luas.



"Kita lihat tren penggunaan fasilitas telemedis itu meningkat pesat. Jadi ketika service kami punya link terhadap platform-platform layanan digital, ini sangat membantu kami, karena partisipasi dengan nasabah meningkat, didorong mereka bisa mengakses layanan secara mudah," tambahnya.

Kedepan, bukan hanya dari sisi proses, harapannya produk yang berhasil dipasarkan secara digital akan turut menguat dan bertumbuh. Pasalnya, produk proteksi yang diakses secara digital kini masih terbatas pada produk tradisional, sederhana, dan premi yang lebih kecil. Menyesuaikan dengan kebutuhan market di kanal digital yang tergolong milenial atau pemula terkait produk-produk asuransi jiwa.

Oleh sebab itu, apabila penetrasi asuransi secara digital terus meluas dan masyarakat sudah mulai terbiasa, Allianz memproyeksi 5 tahun mendatang produk yang lebih kompleks bisa turut diterima secara digital.

"Ketika sudah terbiasa dan literasi masyarakat terhadap produk asuransi sudah semakin tinggi, kami yakin spektrum produk yang bisa dijual lewat kanal digital ini akan meningkat, bukan hanya produk-produk yang sederhana," tutup Bianto.

Judul	Ini Dia Rahasia Allianz Indonesia Jaga Resilience di Masa Pandemi dengan Terapkan Governance, Risk, Compliance
Nama Media	Infobrand.id
Newstrend	Governance Risk Compliance Allianz Indonesia
Halaman/URL	https://infobrand.id/ini-dia-rahasia-allianz-indonesia-jaga-resilience-di-masa-pandemi-dengan-terapkan-governance-risk-compliance.phtml
Tanggal Berita	2021-09-10
Sentimen	Netral

Ini Dia Rahasia Allianz Indonesia Jaga Resilience di Masa Pandemi dengan Terapkan Governance, Risk, Compliance

Posted by:  Suci Marifah • 10-09-2021 10:37 WIB • 102 viewer



Dok. Allianz Indonesia

JAKARTA, INFOBRAND.ID – Allianz Indonesia berkomitmen penuh untuk menerapkan Governance Risk Compliance (GRC) dalam kondisi apapun agar tetap dapat mencapai tujuan untuk memberi perlindungan kepada lebih banyak masyarakat Indonesia.

Terkait hal tersebut, Allianz Indonesia berpartisipasi pada GRC Summit 2021, yang merupakan rangkaian acara yang diselenggarakan oleh Indonesia Risk Management Professional Association (IRMAPA). GRC Summit 2021 bertujuan untuk membahas bagaimana pendekatan GRC terintegrasi membantu organisasi untuk dapat meningkatkan agilitas dalam menjawab tantangan di tengah situasi ketidakpastian, dan bagaimana pendekatan GRC terintegrasi dapat menambah nilai ke organisasi dalam wujud resilience dan sustainabilitas. Pada tahun ini, tema yang diangkat adalah "Agility Amid a Chaotic World".

Hadir sebagai perwakilan dari Allianz Indonesia, Adrianus Darmawan, Chief Risk Officer Allianz Life Indonesia yang membawakan materi pada sesi diskusi panel mengenai GRC for Resilience. Implementasi GRC di Allianz Indonesia memiliki peran signifikan untuk memungkinkan organisasi mengantisipasi situasi ketidakpastian terkait pandemi dan dinamika kebijakan yang menyertainya.

Adrianus menggambarkan GRC dengan analogi rubik cube yang dapat bergerak dinamis, namun tetap berwujud utuh sebagai satu kesatuan bentuk. GRC dapat menjadi enabler untuk respon agilitas dengan tetap menjaga prinsip kehati-hatian. Sisi rubik mengilustrasikan elemen-elemen perusahaan, sedangkan mekanisme inti dari rubik itu adalah kerangka kerja GRC yang menjaga kesatuan bagi seluruh sisi rubik tersebut.

GRC bisa dan harus berfungsi sebagai kerangka kerja yang mengikat elemen bisnis dengan penempatan akuntabilitas, untuk secara keseluruhan dapat bekerja bersama memberikan nilai kepada perusahaan. Keseluruhan elemen dapat bergerak tanpa tercerai-berai ketika organisasi memiliki tujuan, pemahaman dan arah yang sejalan.

Dengan memiliki kerangka kerja GRC terintegrasi, memungkinkan perusahaan menerapkan pendekatan terstruktur yang akan memungkinkan risk conscious decision making untuk mengantisipasi dampak negatif terhadap aspek seperti strategi, operasional, finansial, organisasi, maupun kepatuhan.

Pada awal tahun 2020 lalu sebelum kondisi ditetapkan pandemi, Allianz Indonesia sudah melakukan beberapa antisipasi seperti membagikan vitamin dan hand sanitizer kepada seluruh karyawan. Allianz Indonesia mengantisipasi lebih lanjut dengan pelaksanaan proses crisis management, perusahaan merespon dengan cepat serta melakukan perubahan agar tetap dapat memastikan keberlanjutan kegiatan operasional untuk memenuhi layanan bagi masyarakat.

Allianz telah memulai journey untuk meningkatkan kemampuan digital sejak beberapa tahun lalu, sebagai bagian dari agenda Allianz Group. Pandemi menjadi katalis yang mempercepat peningkatan kemampuan digital perusahaan.

Judul	Hati-hati! Komorbid Pada Pasien Covid-19 Bisa Menjadi Bom Waktu Jika Tidak Dideteksi Sejak Dini
Nama Media	Industry.co.id
Newstrend	Program Perlindungan terkait Covid-19 Allianz Life
Halaman/URL	https://www.industry.co.id/read/92969/hati-hati-komorbid-pada-pasien-covid-19-bisa-menjadi-bom-waktu-jika-tidak-dideteksi-sejak-dini
Tanggal Berita	2021-09-11
Sentimen	Netral

Hati-hati! Komorbid Pada Pasien Covid-19 Bisa Menjadi Bom Waktu Jika Tidak Dideteksi Sejak Dini

Oleh: Hariyanto | Sabtu, 11 September 2021 - 10:26 WIB



Berita Terkait

Melirik Daya Tarik Desa Wisata Koto Masjid Riau Mulai dari Kampung Petir Hingga Raja Lima

Wow Hebat! China Bikin Vaksin Covid-19, Dibuat-Selalu Lebih Aman Dibandingkan Vaksin AS dan Jerman

Berdungan Sadawana di Subang Berkapasitas 44.61 Juta m3 Dilengkapi Rampung Agustus 2022

perawatan di rumah sakit menipis. Kombinasi dari dampak dan situasi ini, tentu menjadi risiko dan berbahaya bagi pasien komorbid, sehingga komorbid perlu diidentifikasi serta dideteksi sejak dini.

"Agar kita dapat bertahan melewati pandemi ini, selain menjalankan protokol kesehatan kita juga perlu mengendalikan komorbid. Komorbid dapat menjadi sebuah bom waktu apabila tidak dideteksi sejak dini," kata dr. Vito yang dikutip [INDUSTRY.co.id](https://www.industry.co.id), Sabtu (11/9/2021).

"Efek yang timbul pada pasien komorbid akan lebih parah dan berdampak pada fungsi organ secara jangka panjang. Untuk mencegah risiko yang lebih parah, maka lakukanlah pencegahan dengan mendeteksi komorbid sejak dini serta menerapkan pola hidup sehat yang baik. Untuk yang terpapar, maka diperlukan penanganan efek komorbid dengan mengobatinya," imbuh dr. Vito.

Pencegahan komorbid ini dapat kita lakukan dengan istirahat yang cukup, makan makanan bergizi, rutin berolahraga dan berjemur untuk membentuk imunitas tubuh yang kuat. Selain itu ketika pandemi, patuhi protokol kesehatan dengan memakai double mask sesuai anjuran, menjaga jarak untuk mengurangi dampak terpapar, meminimalisir kerumunan dan senantiasa menjaga kebersihan.

Deteksi dini komorbid dapat dilakukan dengan memeriksa tekanan darah untuk mengetahui apakah kita memiliki penyakit hipertensi, selain itu dapat mengukur lingkar pinggang untuk mengetahui apakah kita mengidap obesitas, serta memeriksa diri apakah kita mempunyai penyakit jantung.

Deteksi komorbid dianjurkan untuk dilakukan di usia 20 tahun untuk mengetahui apakah kita mempunyai penyakit bawaan atau tidak. Jadi ketika terdeteksi, dapat diobati sejak dini untuk mencegah risiko yang lebih besar lagi. Kita dapat melakukan medical check up, pemeriksaan EKG, pemeriksaan LDL yang dapat dilakukan setiap tahun untuk mengetahui perkembangan faktor metabolisme yang cenderung berubah.

Selain itu pemeriksaan CT scan, rontgen, X-ray lab test juga dapat dilakukan secara berkala untuk memiliki informasi dasar kondisi organ tubuh kita dan tentunya untuk mengetahui komorbid.

"Selama virus itu masih ada, maka virus akan bermutasi menjadi varian-varian lain untuk bertahan, karena itulah sifat natural dari virus. Agar kita dapat bertahan di tengah pandemi, kita harus berani karena kita sudah memiliki pemahaman," kata dr. Vito.

"Tak dapat dipungkiri bahwa kita harus tetap beraktifitas meski ketika pandemi. Oleh karena itu, kita harus memahami protokol kesehatan yang harus dipatuhi, serta sadar akan kondisi kesehatan diri kita. Mengetahui dan mengontrol komorbid itu sama pentingnya dengan menjaga protokol kesehatan dan vaksinasi untuk mengendalikan pandemi ini," kata dr. Vito.

Dalam acara tersebut, Karin Zulkarnaen, Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia mengungkapkan mengenai program perlindungan tambahan terkait Covid-19 bagi nasabah.

"Bagi nasabah Allianz yang terdiagnosa positif Covid-19, Allianz masih memberikan manfaat perlindungan khusus untuk nasabah asuransi kesehatan perorangan, berupa program Isoman Sehat. Dengan adanya program ini, nasabah dapat menjalani isolasi mandiri di rumah sendiri," kata Karin.

Pada kesempatan yang sama Dian Ekawati, Head of Customer Relationship Management Allianz Life Indonesia memaparkan mengenai program Cintai Keluarga & Cintai Bumi yang dilaksanakan Allianz Indonesia. Menurutnya, meskipun masa pandemi belum berakhir, tak menjadikan Allianz Indonesia surut dalam menunjukkan komitmen untuk memberikan perlindungan dan layanan prima kepada nasabah. Hal ini merupakan bentuk dukungan Allianz Indonesia terhadap nasabah untuk memberikan cinta kepada keluarga melalui perlindungan asuransi.

"Selain itu yang tak kalah penting adalah rasa cinta terhadap bumi sebagai tempat tinggal kita. Kami mengajak nasabah untuk mendukung kelestarian bumi dengan mengurangi konsumsi kertas dan memaksimalkan korespondensi elektronik, serta layanan dan transaksi digital di Allianz. Setiap satu polis elektronik yang diterbitkan, Allianz akan menyumbangkan 1 pohon untuk kelestarian bumi tercinta," kata Dian.

Allianz Indonesia berkomitmen untuk senantiasa menyediakan produk dan layanan terbaik untuk nasabah, sehingga program Isoman Sehat ini menjadi wujud nyata bagi nasabah yang terdiagnosa positif Covid-19. Allianz akan memberikan paket isolasi mandiri yang terdiri dari obat, vitamin, serta suplemen.

Selain itu nasabah yang harus menjalani Isoman juga akan diberikan konsultasi secara gratis dengan dokter secara online di Halodoc selama 14 hari. Allianz Indonesia mewujudkan bukti kepeduliannya untuk bersama-sama menekan laju penyebaran COVID-19 di Indonesia dengan membantu lebih banyak pasien, agar cepat sembuh lewat dukungan Isoman ini.

Judul	Allianz Berbagi Tips Pencegahan dan Penanganan Covid-19 Pasien Komorbid
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Program Perlindungan terkait Covid-19 Allianz Life
Halaman/URL	https://investor.id/lifestyle/262898/allianz-berbagi-tips-pencegahan-dan-penanganan-covid19-pasien-komorbid
Tanggal Berita	2021-09-11
Sentimen	Netral



Program yang diadakan di hotel eksklusif – Jakarta dan Kantor Pusat Allianz Indonesia di Jakarta ini menghadirkan pakar Covid-19 untuk membahas (dari kiri ke kanan) dan menyajikan grafis dengan presentasi sumber.

Allianz Berbagi Tips Pencegahan dan Penanganan Covid-19 Pasien Komorbid

Senin, 6 September 2021 07:46
Rizki Widhiyanti

Jakarta – Allianz Indonesia menggelar webinar series dengan topik “Pencegahan dan Penanganan Covid-19 pada Pasien Komorbid” untuk para nasabah dan masyarakat umum. Webinar ini merupakan salah satu dari rangkaian program Cintai Keluarga & Cintai Bumi yang diselenggarakan oleh Allianz Indonesia, untuk memberikan apresiasi kepada nasabah selama bulan September – Oktober 2021.

Dan Ekawati, Head of Customer Relationship Management Allianz Life Indonesia memaparkan mengenai program Cintai Keluarga & Cintai Bumi. Ia mengatakan, meskipun masa pandemi belum berakhir, tak menjadikan Allianz Indonesia surut dalam menjalankan komitmen untuk memberikan perlindungan dan layanan prima kepada nasabah. Hal ini merupakan bentuk dukungan Allianz Indonesia terhadap nasabah untuk memberikan cinta kepada keluarga melalui perlindungan asuransi.

“Selain itu yang tak kalah penting adalah rasa cinta terhadap bumi sebagai tempat tinggal kita. Kami mengajak nasabah untuk mendukung kelestarian bumi dengan mengurangi konsumsi kertas dan memaksimalkan korrespondensi elektronik, serta layanan dan transaksi digital di Allianz. Setiap satu poin kelestarian bumi tercinta,” ujar Dian dalam siaran pers yang diterima redaksi, Jumat (10/9).

Hadir sebagai pembicara pada webinar ini, dr. Vito A. Damay, Sp(PK), MKes, AFCK, FIMA, FICA, FASCC, Dokter Spesialis Jantung & Pembuluh Darah, yang tak asing lagi di layar televisi serta di media sosial, karena aktif memberikan informasi seputar kesehatan. Dalam kesempatan tersebut dr. Vito membahas tentang upaya yang dapat dilakukan pasien komorbid untuk melindungi dirinya dan mencegah efek yang lebih berat, serta cara penanganan ketika terkena virus Covid-19. Pasien komorbid merupakan pasien yang memiliki penyakit penyerta, selain penyakit utama yang sedang dideritanya, atau biasa dikenal sebagai penyakit bawaan kronis.

Apabila seseorang memiliki penyakit jantung, obesitas, dan hipertensi, maka ia digolongkan memiliki penyakit komorbid. Komorbid membuat seseorang berisiko mengalami sakit lebih berat ketika terkena Covid-19. Apalagi, sering terjadi keadaan darurat ketika keterbatasan kamar perawatan di rumah sakit mengisi, komorbid dari dampak dan situasi ini, tentu menjadi risiko dan berbahaya bagi pasien komorbid, sehingga komorbid perlu dikendalikan serta dideteksi sejak dini.

Dikatakan dr. Vito, agar seseorang dapat bertahan melewati pandemi ini, selain menjalankan protokol kesehatan ia juga perlu mengendalikan komorbid. Komorbid dapat menjadi sebuah bom waktu apabila tidak dideteksi sejak dini.

“Efek yang timbul pada pasien komorbid akan lebih parah dan berdampak pada fungsi organ secara jangka panjang. Untuk mencegah risiko yang lebih parah, maka lakukanlah pencegahan dengan mendeteksi komorbid sejak dini serta menerapkan pola hidup sehat yang baik. Untuk yang terpapar, maka diperlukan penanganan efek komorbid dengan mengobatinya,” ujar dr. Vito.

Pencegahan komorbid ini dapat kita lakukan dengan istirahat yang cukup, makan makanan bergizi, rutin berolahraga dan berjemur untuk membantu imunitas tubuh yang kuat. Selain itu ketika pandemi, patuhi protokol kesehatan dengan memakai double mask sesuai anjuran, menjaga jarak untuk mengurangi dampak terpapar, meminimalkan kerumunan dan senantiasa menjaga kebersihan.

Masih menurut dr. Vito, deteksi dini komorbid dapat dilakukan dengan memeriksa tekanan darah untuk mengetahui apakah seseorang memiliki penyakit hipertensi, selain itu dapat mengukur tingkat pinggang untuk mengetahui apakah ia mendapat obesitas, serta pemeriksaan diri apakah mempunyai penyakit jantung.

Deteksi komorbid dianjurkan untuk dilakukan di usia 20 tahun untuk mengetahui apakah seseorang mempunyai penyakit bawaan atau tidak. Ketika terdeteksi, keluhan tersebut dapat diobati sejak dini untuk mencegah risiko yang lebih besar lagi.

Masyarakat dapat melakukan medical check up, pemeriksaan EKG, pemeriksaan LD, yang dapat dilakukan setiap tahun untuk mengetahui perkembangan faktor risiko yang cenderung berubah. Selain itu pemeriksaan CT scan, rontgen, X-ray, lab test juga dapat dilakukan secara berkala untuk memiliki informasi dasar kondisi organ tubuh kita dan tentunya untuk mengetahui komorbid.

“Selama virus itu masih ada, maka virus akan bermutasi menjadi varian-varian lain untuk bertahan, karena itulah sifat alami dari virus. Agar kita dapat bertahan di tengah pandemi, kita harus berbenak karena kita sudah memiliki pemahaman. Tak dapat dipungkiri bahwa kita harus tetap beraktifitas meski ketika pandemi. Oleh karena itu, kita harus memahami protokol kesehatan yang harus dipatuhi, serta sadar akan kondisi kesehatan diri kita. Mengetahui dan mengontrol komorbid itu sama pentingnya dengan menjaga protokol kesehatan dan vaksinasi untuk mengendalikan pandemi ini,” kata dr. Vito menutup materinya.

Dalam kesempatan yang sama, Kam Zulkarnaen, Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia memaparkan program perlindungan tambahan terkait Covid-19 bagi nasabah. “Bagi nasabah Allianz yang terdiagnosa positif Covid-19, Allianz masih memberikan manfaat perlindungan finansial untuk nasabah asuransi kesehatan perorangan, berupa program Isoman Sehat. Dengan adanya program ini, nasabah dapat menjalani isolasi mandiri di rumah sendiri,” ujarnya.

Menurutnya, Allianz Indonesia berkomitmen senantiasa menyediakan produk dan layanan terbaik untuk nasabah, sehingga program Isoman Sehat ini menjadi wujud nyata bagi nasabah yang terdiagnosa positif Covid-19.

Allianz akan memberikan paket isolasi mandiri yang terdiri dari obat, vitamin, serta suplemen. Selain itu nasabah yang harus menjalani isolasi juga akan diberikan konsultasi secara gratis dengan dokter secara online di Haidob, selama 14 hari. Allianz Indonesia mengundang bukti kepeduliannya untuk bersama-sama menekan laju penyebaran Covid-19 di Indonesia dengan membantu lebih banyak pasien, agar cepat sembuh lewat dukungan Isoman ini.

Judul	Biaya Perawatan Covid-19 Mahal? Ini Kata Perusahaan Asuransi
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Program Perlindungan terkait Covid-19 Allianz Life
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2021/09/11/191000026/biaya-perawatan-covid-19-mahal-ini-kata-perusahaan-asuransi
Tanggal Berita	2021-09-11
Sentimen	Netral

Biaya Perawatan Covid-19 Mahal? Ini Kata Perusahaan Asuransi

Kompas.com - 11/09/2021, 19:10 WIB

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

Komentar



Ilustrasi penanganan pasien positif Covid-19 (KOMPAS.COM/SHUTTERSTOCK)

Penulis: Yohana Artha Uly | Editor: Erlangga Djumena

JAKARTA, KOMPAS.com - Biaya untuk perawatan pasien Covid-19 ternyata terbilang tinggi. Hal itu berdasarkan klaim yang dibayarkan Allianz Life Indonesia untuk nasabah yang terpapar virus corona yakni mencapai Rp 45 juta untuk sekitar 10-14 hari rawat inap di rumah sakit.

"Terlihat dari data klaim Allianz hingga Agustus 2021, bila dilihat rata-rata **biaya perawatan** berdasarkan lama perawatan sekitar Rp 45,2 juta untuk 10-14 hari," ujar Head of Health Product Marketing and Service Development Allianz Life Indonesia Sukarno dalam webinar Pahami Pentingnya Perlindungan Bagi **Karyawan** di Tengah Pandemi, Sabtu (11/9/2021).

Bila rawat inap mulai mencapai lebih dari 15 hari, kata Sukarno, biaya klaim yang dibayarkan bisa mencapai Rp 65,5 juta.

Baca juga: Hingga Juni 2021, Klaim Asuransi Terkait Covid-19 Capai Rp 3,84 Triliun

Ia bilang, tingginya beban **biaya perawatan Covid-19** tentu menjadi tantangan yang perlu diantisipasi oleh perusahaan maupun **karyawan**.

Dia pun mengingatkan, untuk perusahaan memiliki perlindungan **asuransi** bagi karyawannya, terlebih di tengah kondisi pandemi Covid-19 saat ini.

"Jadi bisa dibayangkan kalau ada perusahaan startup baru berdiri, coveragenya hanya standar yang diberikan kepada karyawan, belum ada asuransi. Tapi ternyata ada karyawan yang terkena Covid-19 dengan biaya yang besar ini," kata dia.

Dapatkan informasi, inspirasi dan *insight* di [email](#) kamu.
[Daftarkan email](#)

Belum lagi, lanjut Sukarno, seringkali meski ditanggung perusahaan, namun masih ada selisih bayar atau excess yang harus ditanggung oleh karyawan dari biaya perawatan tersebut.

Hal itu tentu akan semakin memberatkan, apabila karyawan tersebut ternyata tidak memiliki asuransi kesehatan individu.

"Itu menjadi tantangan yang harus dijawab di kala pandemi ini," kata dia.

Baca juga: 3 Tips Jitu Memaksimalkan Asuransi untuk Investasi

Menurut dia, dengan ada atau tidaknya pandemi Covid-19, biaya medis merupakan tanggungan yang cukup berat bila tidak dibantu asuransi. Lantaran, faktanya biaya medis pun setiap tahunnya meningkat lebih tinggi dari inflasi nasional.

Oleh sebab itu, perlunya asuransi untuk menjembatani gap dari tingginya biaya kesehatan, terlebih saat ini biaya perawatan Covid-19 diketahui cukup besar.

"Maka asuransi kesehatan kehadirannya akan membantu peace of mind tadi, ketika terjadi risiko seperti sakit," pungkas Sukarno.



Fasilitas Lengkap

Urbantown Serpong.
Apartemen Di Pusat Kota Dengan Desain Modern & Fasilitas Lebih

Urbantown

[Selengkapnya >](#)

TERPOPULER

- 1 Ribuan Warga Positif Covid Ditolak Masuk Mall, Asosiasi Pusat Perbelanjaan Makin
Dibaca 68.120 kali
- 2 Cek HP Bantuan Kuota Kemendikbud Sudah Cair u 24,4 Juta Penerima
Dibaca 25.841 kali
- 3 Nasabah Bank BUMN Kebobolan hingga Rp 45 M Ini Respons OJK
Dibaca 21.133 kali
- 4 Masuk Kategori 'Hitam', Ribuan Orang Ditolak Masuk Mall
Dibaca 18.902 kali
- 5 KAI Wajibkan Seluruh Penumpang Kereta Telah Divaksin
Dibaca 8.810 kali

[sonora.id](#)

Judul	Pentingnya Benefit Asuransi Buat Bikin Karyawan Betah di Perusahaan
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Program Employee Benefit Allianz Life
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2021/09/11/211300426/pe-ntingnya-benefit-asuransi-buat-bikin-karyawan-betah-di-perusahaan
Tanggal Berita	2021-09-11
Sentimen	Netral

Pentingnya Benefit Asuransi Buat Bikin Karyawan Betah di Perusahaan

Kompas.com - 11/09/2021, 21:13 WIB

BAGIKAN: [Facebook](#) [Twitter](#) [Instagram](#) [WhatsApp](#)



Ruchira asurans (THINSTOCKPHOTOS)

Penulis: Yohana Artha Uly | Editor: Erlangga Djumena

JAKARTA, KOMPAS.com - Pada masa kini sebagian besar pekerja diisi oleh generasi muda yang kebanyakan tidak betah di bertahan satu perusahaan atau sering berpindah pindah kerja. Oleh sebab itu, penting bagi pelaku usaha atau perusahaan untuk memberikan employee benefit guna meningkatkan loyalitas pekerja.

Menurut HR Professional dan Content Creator Samuel Ray, penting untuk perusahaan menunjukkan perhatian kepada karyawannya. Selain dengan tempat kerja yang nyaman dan komunikasi yang baik dari pemimpin, pemberian benefit asuransi juga menjadi salah satu yang penting.

Lewat asuransi dengan manfaat yang kompetitif bagi karyawan maka diyakini akan meningkatkan kemungkinan mereka bertahan di perusahaan tersebut. Lantaran, kata Samuel, membuat pekerja untuk betah bertahan di satu perusahaan bukan hanya persoalan gaji.

Baca juga: [AIA dan GoPlay Luncurkan Asuransi untuk Gamers, Apa Manfaatnya?](#)

"Pendekatan benefit dan remunerasi sebaiknya dipikirkan secara menyeluruh, tak hanya soal gajinya, tapi juga lokasi kantor, tempat yang nyaman, tunjangan-tunjangan lainnya, termasuk pula asuransinya," ujarnya dalam webinar Allianz Indonesia: Pahami Pentingnya Perlindungan Bagi Karyawan di Tengah Pandemi, Sabtu (11/9/2021).

Samuel bilang, jika hanya berfokus pada besaran gaji maka bisa saja perusahaan akan kehilangan pekerjaanya karena tawaran gaji dari perusahaan lain yang lebih tinggi. Jika pada akhirnya hanya fokus pada persaingan gaji, dampak buruknya adalah pada kemampuan finansial perusahaan.

Maka dari itu, benefit lain seperti asuransi perlu dipertimbangkan, sebab bisa saja perusahaan lain menawarkan gaji yang lebih tinggi, tetapi benefit asuransinya kurang menarik bagi karyawan. Hal itu akan membuat karyawan berpikir dua kali untuk meninggalkan perusahaan.

Dapatkan informasi, inspirasi dan *insight* di email kami.
[Daftarkan email](#)

"Misalnya oke dia bisa pindah dengan gaji yang lebih tinggi di perusahaan lain, tapi kalau lihat benefit asuransinya, dia akan berpikir 'oh benefit asuransi yang perusahaan sekarang lebih bagus'. Misal maternity (biaya bersalin) ditanggung hingga anak kedua, caesar budgetnya juga lebih tinggi, dan lain-lain," jelas dia.

"Maka dia akan berpikir oke gaji naik, tapi ternyata benefit yang di dapat tidak sebaik di perusahaan yang sekarang. Jadi saran saya untuk perusahaan bisa berpikir secara luas dan memasukkan benefit asuransi saat menyusun strategi remunerasi," lanjut Samuel.

Sementara itu, Head of Health Product Marketing and Service Development Allianz Life Indonesia Sukarno menambahkan, memperhatikan karyawan dengan memberikan employee benefit dari sisi asuransi merupakan hal yang penting.

Lantaran, bagi karyawan dampaknya bisa memberikan rasa lebih tenang atau peace of mind jika ada risiko yang kemungkinan akan dihadapi kedepannya. Maka dengan kepedulian itu akan semakin meningkatkan loyalitas kepada perusahaan, alhasil meningkatkan produktivitas karyawan.

"Kalau loyalitas meningkat dan visi-misi perusahaan disampaikan dengan jelas maka akan berujung pada peningkatan produktivitas dari karyawan itu sendiri," ungkap Sukarno.

Baca juga: [Polis Asuransi: Pengertian, Isi, dan Fungsinya](#)

Pada sisi perusahaan, dampak yang diterima dengan adanya employee benefit adalah meningkatkan daya saing dan reputasi perusahaan di pasar tenaga kerja. Selain itu, perusahaan menjadi terbantu dari sisi pengelolaan biaya dan cash flow-nya.

Sukarno mengatakan, ada beragam employee benefit yang bisa diberikan perusahaan kepada karyawan, mulai dari asuransi jiwa, asuransi kesehatan, asuransi kecelakaan diri, asuransi cacat tetap total, dana pensiun atau jaminan hari tua, serta evaluasi medis dan repatriasi.

Ia pun menyarankan perusahaan untuk memahami betul-betul proteksi yang dibutuhkan karyawannya di masa sekarang. Kemudian membuat alokasi anggaran yang tepat, sebab tujuan untuk memberikan asuransi adalah untuk mentransfer sebagian risiko terutama yang besar ke pihak asuransi.

"Juga penting untuk mempertimbangkan perusahaan asuransi yang kuat dan memiliki layanan terbaik, karena penting untuk memilih perusahaan yang memiliki reputasi baik dengan dukungan financial background yang baik," pungkas Sukarno.



TERPOPULER

- 1 Ribuan Warga Positif Covid Ditolaki Masuk Mall, Atolasi Pusat Perbelanjaan Makin
(Dibaca 68.723 kali)
- 2 Dek HP Bantuan Kuota Kemendikbud Sudah Cair, 24,4 Juta Penerima
(Dibaca 29.911 kali)
- 3 Nasaah Bank BUMN Kibobolan hingga Rp 45 M in Respons Duk
(Dibaca 21.733 kali)
- 4 Masuk Kategori 'Hitam', Ra Orang Ditolak Masuk Mal
(Dibaca 19.902 kali)
- 5 KAI Wajibkan Seluruh Penumpang Kereta Telah Divaksin
(Dibaca 6.810 kali)



2 Alasan Pentingnya / Kesehatan, Master Ti Jangan Menghindari!

Jangan Kaget! Karena Kepribadiannya 6 Zodiak Sangat Berpotensi Orang Sukses

Kunjungi kanal-kanal Sonora.id

Motivasi Fengshui Tips Bisnis Kesi

Judul	Kebutuhan Perlindungan Karyawan Naik, Allianz Sediakan Asuransi Kesehatan Kumpulan
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Program Employee Benefit Allianz Life
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20210911/215/1441093/kebutuhan-perlindungan-karyawan-naik-allianz-sediakan-asuransi-kesehatan-kumpulan
Tanggal Berita	2021-09-11
Sentimen	Netral

Kebutuhan Perlindungan Karyawan Naik, Allianz Sediakan Asuransi Kesehatan Kumpulan

Produk kesehatan kumpulan memberikan berbagai manfaat seperti rawat inap, rawat jalan, rawat gigit, serta perawatan kewanitaan dan persalinan. Manfaat lainnya seperti pemeriksaan, pencegahan serta perawatan kesehatan.

Asyiah Nur Ali | Bisnis.com
11 September 2021 | 09:20 WIB



Bersedia berkolaborasi di Depok Expo Alliant di Jakarta, Senin 13/09/2021 (Bisnis.com/Asyiah Nur Ali)

Bisnis.com, JAKARTA - Pandemi Covid-19 mendorong karyawan untuk mengedepankan kebutuhan perlindungan bagi diri dan keluarga elas lindungan yang ditawarkan oleh perusahaan kelompoknya bekerja.

Alfred Akbar Sukarno, Ekonom Center of Reform on Economics (CORE) memperkirakan tingkat pengangguran terbuka (TP) pada Agustus 2021 akan naik ke kisaran 7,15 persen. Hal ini mendorong persaingan dalam mencari pekerjaan akan menjadi semakin sulit.

"Namun, di balik sulitnya mencari pekerjaan selama masa pandemi, karyawan tetap perlu memperhatikan faktor faktor penunjang yang ditawarkan perusahaan sebelum menerima pekerjaan seperti jarak cuti, kebijakan bekerja dari rumah (work from home), serta fasilitas asuransi yang ditawarkan perusahaan," katanya dalam webinar bertajuk *Platform Penanganan Perlindungan bagi Karyawan di Tengah Pandemi*, melalui siaran pers pada Selasa (11/9/2021).

| Baca Juga : Allianz Sebut Kolaborasi Platform Digital Dorong Penetrasi Asuransi

Samuel Ray, HR Professional & Content Creator, menyampaikan bahwa disrupsi yang disebabkan oleh pandemi Covid-19 turut mendorong perusahaan-perusahaan di seluruh dunia untuk melakukan perubahan termasuk dalam hal pengelolaan sumber daya manusia yang akan berujung pada keberhasilan perusahaan.



Asuransi Receh

Pandemi mendorong karyawan untuk mencari keseimbangan dalam bekerja demi mencapai *well being* yang baik. Oleh karena itu, perusahaan perlu menyesuaikan strategi untuk menjaga kesehatan terdapat.

"Selain tentunya dengan menawarkan tunjangan di luar hak dasar seperti jam kerja yang fleksibel sampai asuransi kesehatan untuk karyawan dan keluarga," ujar Samuel.

| Baca Juga : GRC Jadi Rahasia Allianz Indonesia Jaga Resilience Saat Pandemi

Pada praktiknya, akibat berdampak Pandemi, banyak perusahaan yang belum bisa memprioritaskan kebutuhan perlindungan kesehatan karyawannya yang pada akhirnya berdampak ke produktivitas & kinerja perusahaan juga. Berbagai risiko yang mungkin menimpa karyawan dan mempengaruhi produktivitas sebenarnya dapat diminimalisir dengan adanya solusi kesehatan melalui asuransi kesehatan kumpulan.



Asuransi Receh Ciputra Life
Asuransi kesehatan dengan premi terjangkau dan layanan flash claim. Cukup sekali bayar.
Ciputra Life | Page 2

Nicoletta Istia Itharata, Head of Employee Benefits, Allianz Life Indonesia mengatakan saat ini salah masalah tren biaya kesehatan yang meningkat, penting bagi setiap pekerja untuk juga mendapatkan rasa aman dan nyaman bagi diri sendiri dan keluarga.

"Melalui fasilitas asuransi kesehatan kumpulan yang Allianz sediakan, menjadi pengingat kita bersama bahwa kesejahteraan sebagai karyawan merupakan aset paling berharga bagi diri sendiri, keluarga dan perusahaan," tambahnya.

Ragam solusi perlindungan telah Allianz sediakan melalui program Employee Benefit yang terdiri dari berbagai produk kesehatan kumpulan yang dapat memberikan berbagai manfaat seperti rawat inap, rawat jalan, rawat gigi, serta perawatan kewanitaan dan persalinan. Tidak hanya membeni manfaat perawatan kesehatan, apabila karyawan atau keluarganya jatuh sakit, tetapi juga manfaat mulai dari pemeliharaan, pencegahan serta perawatan kesehatan mereka.

Layanan asuransi kesehatan kumpulan dari Allianz pun menawarkan nilai tambah lainnya seperti proteksi yang tailor-made sesuai dengan kebutuhan perusahaan dan karyawan, opsi cashless atau reimburse, medical hotline 24 jam, serta layanan klaim melalui eAZy connect.

"Dari data klaim Allianz Indonesia hingga Agustus 2021, rata-rata biaya perawatan COVID-19 meningkat angka yang cukup tinggi. Ini dapat dijadikan dasar mengapa perusahaan perlu memperhatikan cakupan perlindungan asuransi kesehatan bagi karyawan untuk menjamin loyalitas dan kesejahteraan karyawan yang akan berujung pada produktivitas dan pertumbuhan perusahaan," tutur Sukarno, Head of Health Product Marketing and Service Development Allianz Life Indonesia.

Lebih lanjut, Sukarno memberikan tips bagi perusahaan untuk memilih asuransi kesehatan kumpulan yang tepat bagi karyawan dengan memperhatikan 4 aspek yaitu, kebutuhan proteksi, akses layanan, layanan yang dibutuhkan, serta memilih perusahaan asuransi yang kuat dan memiliki layanan terbaik.

Judul	BERITA FOTO - ALLIANZ Tawarkan Asuransi Kesehatan Kumpulan
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Program Employee Benefit Allianz Life
Halaman/URL	22
Tanggal Berita	2021-09-13
Sentimen	Netral



Allianz Tawarkan Asuransi Kesehatan Kumpulan

Head of Employee Benefits Allianz Life Indonesia Nicolaus Satya Bharata, Head of Health Product Marketing and Service Development Allianz Life Indonesia Sukarno, dan HR Professional & Content Creator Samuel Ray, menjadi pembicara saat Webinar Media bertajuk "Pahami Pentingnya Perlindungan bagi Karyawan di Tengah Pandemi", kemarin. Ragam solusi perlindungan telah Allianz sediakan melalui program Employee Benefit yang terdiri dari berbagai produk kesehatan kumpulan yang dapat memberikan berbagai manfaat seperti rawat inap, rawat jalan, rawat gigi, serta perawatan kehamilan dan persalinan.

Judul	ALLIANZ Ajak Perusahaan Siapkan Proteksi Untuk Karyawan
Nama Media	Republika
Newstrend	Program Employee Benefit Allianz Life
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-09-13
Sentimen	Netral

Allianz Ajak Perusahaan Siapkan Proteksi untuk Karyawan

■ LIDA PUSPANINGTYAS

JAKARTA — PT Allianz Life Indonesia mendorong perusahaan untuk meningkatkan kepedulian kepada karyawan di masa pandemi dengan memberikan manfaat lebih dalam asuransi kesehatan. Head of Employee Benefit Allianz Life Indonesia, Nicolaus Satya Bharata, mengatakan, kesehatan karyawan adalah faktor penting untuk keberlangsungan perusahaan.

"Perusahaan perlu lebih menunjuk-

kan kepeduliannya dengan menyediakan solusi proteksi juga," katanya dalam Webinar Pahami Pentingnya Perlindungan bagi Karyawan di Tengah Pandemi, Sabtu (11/9).

Ia mengatakan, banyak industri yang akhirnya tidak bisa bertahan karena krisis pandemi Covid-19. Perusahaan yang bertahan pun memiliki tantangan agar bisa tetap menjaga karyawannya.

Nicolaus mengatakan, perusahaan kini semakin sadar terhadap pentingnya proteksi. Asuransi kumpulan yang dita-

warkan pada perusahaan telah menjadi solusi. Pada 2021, pertumbuhan asuransi kumpulan telah kembali meningkat dibandingkan pada 2020.

"Di awal pandemi semuanya terdampak, perusahaan banyak yang tidak mampu lagi bayar asuransi karyawan jadi asuransi kumpulan turun 10-15 persen. Kini terlihat semakin baik sudah naik lagi 5-10 persen," katanya.

Menurutnya, industri sudah lebih siap dan mengalami pemulihan. Allianz Indonesia juga menyiapkan strategi un-

tuk terus bertumbuh. Strategi itu antara lain dengan memberikan layanan maksimal dan optimal.

Head of Health Product Marketing and Service Development Allianz Life Indonesia, Sukarno mengatakan, Allianz berupaya menawarkan produk asuransi kumpulan yang unggul. Dia mencontohkan, produk tersebut memiliki variasi yang luas mulai dari asuransi kumpulan skala UMKM hingga asuransi berdenominasi dolar AS.

"Selain itu, fleksibel, bisa diatur se-

suai dengan kebutuhan perusahaan, punya atribut produk perawatan yang maksimal, serbadigital, juga memiliki banyak keuntungan, seperti ada *reward point* yang bisa di-*redeem*," katanya.

Sukarno juga memberikan tips bagi perusahaan ketika memilih asuransi kumpulan untuk karyawannya, yakni pahami kebutuhan proteksi karyawan, mengalokasikan anggaran yang sesuai dengan tujuan, dan berkomitmen memberikan yang terbaik bagi karyawan.

■ ed: ahmad fikri noor

Judul	BCA-AIA Tawarkan Proteksi Kesehatan Hingga Limit Rp65 Miliar
Nama Media	Sindonews.com
Newstrend	Produk Bancassurance AIA Financial
Halaman/URL	https://ekbis.sindonews.com/read/536838/34/bca-aia-tawarkan-proteksi-kesehatan-hingga-limit-rp65-miliar-1631243373
Tanggal Berita	2021-09-10
Sentimen	Netral

BCA-AIA Tawarkan Proteksi Kesehatan Hingga Limit Rp65 Miliar

Heru Febrianto

Jumat, 10 September 2021 - 10:45 WIB



BCA bekerja sama dengan PT AIA Financial meluncurkan produk proteksi kesehatan fasilitas kelas dunia Premier Medical Protection (Medic Pro). Foto:ist

JAKARTA - PT Bank Central Asia (BCA) bekerja sama dengan **PT AIA Financial (AIA)** meluncurkan produk proteksi kesehatan fasilitas kelas dunia Premier Medical Protection (Medic Pro) dengan total limit perlindungan hingga Rp65 miliar dan jangkauan rumah sakit di sejumlah negara.

Wakil Presiden Direktur BCA, Suwignyo Budiman mengatakan peluncuran Medic Pro merupakan bukti nyata kolaborasi antara dua institusi terkemuka perbankan dan asuransi, BCA bersama AIA, untuk memberikan perlindungan dan layanan yang tepat bagi masyarakat Indonesia.

Baca Juga : Katap Saat 9.9 Sale? MotionBanking (BABP) Bisa Ubah Transaksi Jadi Cicilan Ringan, Begini Caranya!

"Bersama dengan AIA, kami konsisten meluncurkan berbagai inovasi proteksi yang dapat membantu masyarakat menjalani hidup di tengah pandemi dengan tenang," kata Suwignyo dalam keterangan rilisnya di Jakarta, Jumat (10/9/2021).

Menurutnya, Medic Pro memberikan kenyamanan bagi nasabah ketika mereka menginginkan akses layanan kesehatan di dalam dan luar negeri yang kita ketahui membutuhkan biaya besar. Kehadiran Medic Pro membuat nasabah bisa fokus terhadap perawatan medis mereka tanpa khawatir dengan biaya pengobatan.

Iklan ditutup oleh Google

Presiden Direktur AIA, Sainthan Satyamoorthy mengatakan perusahaan terus meluncurkan produk asuransi untuk membantu jutaan keluarga di Indonesia hidup lebih sehat, lebih lama, lebih baik.

"Kemitraan kami dengan BCA memperluas akses kami dalam menyediakan kebutuhan proteksi kepada seluas-luasnya masyarakat Indonesia. Kami memahami bahwa setiap nasabah dari berbagai segmen memiliki kebutuhan proteksi yang berbeda, Medic Pro merupakan salah satu bukti AIA untuk memenuhi solusi proteksi berdasarkan kebutuhan nasabah di segmen affluent," tambahnya.

Menurutnya, pandemi Covid-19 telah meningkatkan kesadaran masyarakat untuk menjaga kesehatan dan kebutuhan terhadap kenyamanan saat perawatan medis, salah satunya melalui akses layanan kesehatan di dalam dan luar negeri. Dengan total limit perlindungan hingga Rp65 miliar, manfaat kenyamanan saat perawatan di kamar untuk satu orang dengan satu tempat tidur dan kamar mandi di dalam serta jangkauan wilayah fasilitas kesehatan yang ditawarkan, menjadikan Medic Pro sebagai solusi proteksi komprehensif yang bisa dipilih oleh nasabah.

Baca Juga : Sandiaga Gali Potensi Kuliner dan Seni Sebagai Produk Wisata Unggulan

Pandemi Covid-19 yang telah bergulir sejak 2020 di Indonesia membuat masyarakat beradaptasi dengan keadaan yang serba menantang ini. Hasilnya, masyarakat lebih sadar terhadap pentingnya gaya hidup sehat ditambah dengan kepemilikan asuransi sebagai proteksi diri juga keluarga.

Hasil survei Nielsen mengungkapkan kesadaran masyarakat Indonesia untuk memiliki produk asuransi meningkat sebesar 24% selama pandemi (Agustus-September 2020). Hal ini juga tercermin dari Laporan AAJI yang menunjukkan peningkatan pada kuartal I/2021 industri asuransi jiwa yang mencatatkan pendapatan positif sebesar Rp62,66 triliun. Jumlah ini meningkat 13,591.6% dibandingkan kuartal I/2020 yang minus Rp0,46 triliun.

Judul	BCA Gandeng AIA Financial Kembangkan Produk Proteksi Kesehatan
Nama Media	Jawapos.com
Newstrend	Produk Bancassurance AIA Financial
Halaman/URL	https://www.jawapos.com/ekonomi/finance/10/09/2021/bca-gandeng-aia-financial-kembangkan-produk-proteksi-kesehatan/
Tanggal Berita	2021-09-10
Sentimen	Netral

BCA Gandeng AIA Financial Kembangkan Produk Proteksi Kesehatan

FINANCE 10 September 2021, 10:44:28 WIB



Ilustrasi asuransi kesehatan. (Pribadi)

BERITA MENARIK LAINNYA



mgid

JawaPos.com - PT Bank Central Asia (BCA) menggandeng PT AIA Financial (AIA) meluncurkan produk proteksi kesehatan Premier Medical Protection menjawab kebutuhan proteksi masyarakat saat mengakses layanan kesehatan di dalam dan luar negeri. Produk asuransi tradisional ini memberikan proteksi kesehatan komprehensif dengan total limit perlindungan hingga Rp 65 miliar dan jangkauan rumah sakit hingga seluruh dunia.

Wapred BCA, Suwignyo Budiman, mengungkapkan peluncuran Medic Pro merupakan bukti nyata kolaborasi industri perbankan dan asuransi untuk memberikan perlindungan dan layanan yang tepat bagi masyarakat Indonesia.

"Bersama dengan AIA, kami konsisten meluncurkan berbagai inovasi proteksi yang dapat membantu masyarakat menjalani hidup di tengah pandemi dengan tenang. Medic Pro memberikan kenyamanan bagi nasabah ketika mereka menginginkan akses layanan kesehatan di dalam dan luar negeri yang kita ketahui membutuhkan biaya besar," ujar Suwignyo dalam keterangannya, Kamis (9/9).

Baca juga:

Kementan Dorong Industri Florikultura Berorientasi Ekspor

Presiden Direktur AIA, Sainthan Satyamoorthy mengatakan AIA terus meluncurkan produk asuransi untuk membantu jutaan keluarga di Indonesia hidup lebih sehat, lebih lama, lebih baik.

"Kemitraan kami dengan BCA memperluas akses kami dalam menyediakan kebutuhan proteksi kepada seluas-luasnya masyarakat Indonesia. Kami memahami bahwa setiap nasabah dan berbagai segmen memiliki kebutuhan proteksi yang berbeda. Pandemi Covid-19 telah meningkatkan kesadaran masyarakat untuk menjaga kesehatan dan kebutuhan terhadap kenyamanan saat perawatan medis," ujar Sainthan.

Hasil survei Nielsen mengungkapkan kesadaran masyarakat Indonesia untuk memiliki produk asuransi meningkat sebesar 24% selama pandemi (Agustus-September 2020). Hal ini juga tercermin dari Laporan AAJI yang menunjukkan peningkatan pada kuartal 1/2021 industri asuransi jiwa yang mencatatkan pendapatan positif sebesar Rp 62,66 triliun.

Baca juga:

Kementan Bangun Kampung Hortikultura di Tahun 2022

Medic Pro melengkapi rangkaian solusi proteksi yang menjadi inovasi BCA, bersama AIA. Dua institusi ini terus berinovasi sesuai dengan kebutuhan nasabah, salah satunya dengan meluncurkan AIA Vitality, sebuah terobosan di bidang health & wellness yang terintegrasi dengan produk proteksi tertentu. Saat ini produk asuransi AIA yang ditawarkan BCA telah melindungi lebih dari 200 ribu nasabah.

**Nikmati
Cashback
20%**

Belanja jadi
lebih aman
& nyaman
karena
cashless
tinggal scan
QR lewat
OCTO
Mobile!

OCTO Mobile

Judul	Pandemi Covid-19 Naikkan Kesadaran Masyarakat untuk Proteksi Diri
Nama Media	Medcom.id
Newstrend	Produk Bancassurance AIA Financial
Halaman/URL	https://www.medcom.id/ekonomi/keuangan/0KvgR2rN-pandemi-covid-19-naikkan-kesadaran-masyarakat-untuk-proteksi-diri
Tanggal Berita	2021-09-10
Sentimen	Netral



Pandemi Covid-19 Naikkan Kesadaran Masyarakat untuk Proteksi Diri

Ekonomi Perbankan Asuransi Jwa Pandemi Covid-19

Ale Hassan | Lestari • 10 September 2021 11:30

Jakarta: **Pandemi covid-19** telah 'memaksa' setiap individu untuk mengubah gaya hidup dan perilakunya. Semua pun beralih menuju digital. Selain itu, masyarakat mau tak mau juga harus menerapkan perilaku hidup sehat.

Bahkan, pandemi covid-19 telah meningkatkan kesadaran masyarakat untuk menjaga kesehatan dan kebutuhan terhadap kenyamanan saat perawatan medis.

Pandemi covid-19 yang telah bergulir sejak 2020 di Indonesia membuat masyarakat beradaptasi dengan keadaan yang selalu memunculkan ini. Keseluruhan masyarakat telah sadar terhadap pentingnya gaya hidup sehat ditambah dengan kepemilikan **asuransi** sebagai proteksi diri juga keluarga.

Iklan ditutup oleh Google

Bagaimana tanggapan anda mengenai artikel ini?

Happy Inspire Confuse Sad

Hasil survei Nielsen mengungkapkan kesadaran masyarakat Indonesia untuk memiliki produk asuransi meningkat sebesar 24 persen selama pandemi (Agustus-September 2020). Hal ini juga tercermin dari Laporan AAI yang menunjukkan peningkatan pada kuartal 1 2021 Industri asuransi jwa yang mencatatkan pendapatan positif sebesar Rp42,66 triliun, jumlah ini meningkat 13,511,6 persen dibandingkan kuartal 1 2020 yang minus Rp14,46 triliun.

Selain dengan ini, dua institusi dari **perbankan** dan asuransi pun berkolaborasi mencapai peluang tersebut yakni PT Bank Central Asia (BCA) dan PT AIA Financial (AIA). Keduanya berkolaborasi mempromosikan masyarakat untuk disiplin menerapkan layanan kesehatan di dalam dan luar negeri melalui Premier Medical Protection (Medic Pro). Produk asuransi tradisional ini memproteksi kesehatan komprehensif dengan total limit perlindungan hingga Rp45 miliar dan jangkauan rumah sakit hingga seluruh dunia.

"Medic Pro memberikan kenyamanan bagi nasabah ketika mereka menginginkan akses layanan kesehatan di dalam dan luar negeri yang kita ketahui membutuhkan biaya besar, sehingga nasabah bisa fokus terhadap perawatan medis mereka tanpa khawatir dengan biaya pengobatan," ujar Wakil Presiden Direktur BCA Suwignyo Budiman, dalam keterangannya Jumat, 10 September 2021.

Presiden Direktur AIA Sainthan Satyamoorthy menambahkan, AIA berkomitmen terus membantu jutaan keluarga di Indonesia hidup lebih sehat, lebih lama, lebih baik. Komitmen kami dengan BCA memperluas akses dalam menyediakan kebutuhan proteksi kepada seluruh keluarga masyarakat Indonesia.

"Kami memahami bahwa setiap nasabah dari berbagai segmen memiliki kebutuhan proteksi yang berbeda. Medic Pro merupakan salah satu bukti AIA untuk memenuhi solusi proteksi berdasarkan kebutuhan nasabah di segmen *affluent*," jelas Sainthan.

Dalam kesempatan tersebut, dr. Sandro Langwe, SpPD-KR mengatakan, saat ini Indonesia masih rentan terhadap kasus penyakit tidak menular selain kasus pandemi covid-19 yang tengah menjadi perhatian publik. Tingkat prevalensi penyakit jantung dan kanker terus meningkat di Indonesia mudak berdampak pada peningkatan akses layanan kesehatan di dalam dan luar negeri agar pasien bisa memperoleh pandangan holistik terhadap kondisi kesehatan sekaligus mendapatkan solusi medis yang tepat.

Menurut Sainthan, Medic Pro juga dilengkapi dengan layanan Personal Medical Management oleh Konsultan Medis yang memberikan dukungan dari tim medis untuk menangani perawatan. Mulai dari diagnosis, masa perawatan hingga masa pemulihan. Khususnya ke Singapura, AIA juga memberikan akses layanan ke jaringan Parkway Hospital.

"Manfaat proteksi dari Medic Pro termasuk dengan perawatan berbagai penyakit kritis serta penyakit iklim tropis termasuk DED. Lebih dari itu, Medic Pro juga memberikan penggantian biaya perawatan di rumah sakit sesuai kuartal (*as charged*). Biaya Perawatan Kanker termasuk kemoterapi dan radioterapi sesuai kuartal (*as charged*), manfaat Santunan Pendamping hingga Rp1,5 jutaan selama menjalani rawat inap dan jaringannya pembayaran secara *cashless* di berbagai rumah sakit rekanan," jelasnya.

Medic Pro melengkapi rangkaian solusi proteksi yang menjadi inovasi BCA bersama AIA. Dua institusi ini terus berinovasi sesuai dengan kebutuhan nasabah, salah satunya dengan meluncurkan AIA Vitality, sebuah terobosan di bidang *health and wellness* yang terintegrasi dengan produk proteksi tertentu. Saat ini produk asuransi AIA yang ditawarkan BCA telah melindungi lebih dari 200 ribu nasabah.

Judul	BCA-AIA Luncurkan Medic Pro, Asuransi dengan Manfaat hingga Rp 65 Miliar
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Produk Bancassurance AIA Financial
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2021/09/10/153900926/bca-aia-luncurkan-medic-pro-asuransi-dengan-manfaat-hingga-rp-65-miliar
Tanggal Berita	2021-09-10
Sentimen	Netral

BCA-AIA Luncurkan Medic Pro, Asuransi dengan Manfaat hingga Rp 65 Miliar

Kompas.com - 10/09/2021, 15:39 WIB

BAGIKAN: [f](#) [t](#) [w](#) [g](#) [l](#)

Komentar



Ilustrasi asuransi jiwa. (SHUTTERSTOCK/REDPIXEL.PL)

Penulis: **Rully R. Ramli** | Editor: **Erlangga Djumena**

JAKARTA, KOMPAS.com - PT Bank Central Asia Tbk bekerjasama dengan PT AIA Financial meluncurkan produk **proteksi kesehatan**, Premier Medical Protection (Medic Pro).

Produk asuransi tersebut menawarkan proteksi dengan total limit perlindungan hingga Rp 65 miliar dan jangkauan rumah sakit di sejumlah negara.

Wakil Presiden Direktur **BCA** Suwignyo Budiman mengatakan, produk kolaborasi tersebut menjadi jawaban bagi konsumen yang membutuhkan layanan kesehatan di luar negeri, yang notabene membutuhkan dana besar.

"Kehadiran Medic Pro membuat **nasabah** bisa fokus terhadap perawatan medis mereka tanpa khawatir dengan biaya pengobatan," kata dia, dalam keterangannya, Jumat (10/9/2021).

Baca juga: [BCA Bakal Masuk Bisnis PayLater?](#)

Selain itu, peluncuran Medic Pro juga merupakan bukti komitmen dari BCA bersama AIA, untuk memberikan perlindungan dan layanan yang tepat bagi masyarakat.

Presiden Direktur AIA Sainthan Satyamoorthy mengatakan, dengan total limit perlindungan hingga Rp 65 miliar, konsumen dapat menerima sejumlah manfaat dalam pelayanan kesehatan.

Dapatkan informasi, inspirasi dan *insight* di [email](#) kamu.

[Daftarkan email](#)

"Kenyamanan saat perawatan di kamar untuk satu orang dengan satu tempat tidur dan kamar mandi di dalam serta jangkauan wilayah fasilitas kesehatan yang ditawarkan, menjadikan Medic Pro sebagai solusi proteksi komprehensif yang bisa dipilih oleh nasabah," tuturnya.

Lebih lanjut ia menyebutkan, perusahaan akan terus meluncurkan produk asuransi untuk masyarakat Indonesia.

Pasalnya, pandemi Covid-19 telah meningkatkan kesadaran masyarakat untuk menjaga kesehatan dan kebutuhan terhadap kenyamanan saat perawatan medis.

"Kami memahami bahwa setiap nasabah dari berbagai segmen memiliki kebutuhan proteksi yang berbeda, Medic Pro merupakan salah satu bukti AIA untuk memenuhi solusi proteksi berdasarkan kebutuhan nasabah di segmen *affluent*," ucap dia.



TERPOPULER

1	Ribuan Warga Positif Covid-19 Ditolak Masuk Mall, Asosiasi: Pusat Perbelanjaan Makin	Dibaca 9.639 kali
2	Berapapun Gaji Kamu, Ini Cara Mudah Membuat Anggaran Bulanan	Dibaca 5.081 kali
3	Dicurih PKL di Medan, Sri Mulyani Ungkap Sederet Bantuan Sudah Cair	Dibaca 4.237 kali
4	Mau Jual Reksadana? Ini Waktu yang Paling Tepat	Dibaca 2.716 kali

Judul	Ada Asuransi dengan Limit Puluhan Miliar, Klaimnya Bagaimana?
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Produk Bancassurance AIA Financial
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5717580/ada-asuransi-dengan-limit-puluhan-miliar-klaimnya-bagaimana
Tanggal Berita	2021-09-10
Sentimen	Netral

Ada Asuransi dengan Limit Puluhan Miliar, Klaimnya Bagaimana?

Tim detikcom - detikFinance

Jumat, 10 Sep 2021 08:58 WIB

0 komentar

SHARE



Foto: Getty Images/iStockphoto/eternalcreative

Jakarta - Kebutuhan asuransi menjadi semakin penting di tengah berbagai risiko yang tidak terduga. Ancaman risiko seperti kesehatan bisa ditekan dengan membeli produk asuransi.

PT Bank Central Asia (BCA) Tbk bekerja sama dengan PT AIA FINANCIAL (AIA) meluncurkan produk proteksi kesehatan dengan fasilitas kelas dunia PREMIER MEDICAL PROTECTION (Medic Pro).

Produk asuransi tradisional ini memberikan proteksi kesehatan komprehensif dengan total limit perlindungan hingga Rp 65 miliar dan jangkauan rumah sakit hingga seluruh dunia.

Iklan ditutup oleh Google

"Peluncuran Medic Pro merupakan bukti nyata kolaborasi antara dua institusi terkemuka perbankan dan asuransi, BCA bersama AIA, untuk memberikan perlindungan dan layanan yang tepat bagi masyarakat Indonesia," kata Wakil Presiden Direktur BCA Suwignyo Budiman, Jumat (10/9/2021).

Baca Juga:

[bank bjb Gandeng Allianz Life Indonesia Luncurkan Produk Bancassurance](#)

Presiden Direktur AIA, Sainthan Satyamoorthy mengatakan pihaknya meluncurkan produk asuransi untuk membantu jutaan keluarga di Indonesia hidup lebih sehat, lebih lama dan lebih baik.



powered by AdSpac

"Kemitraan kami dengan BCA memperluas akses kami dalam menyediakan kebutuhan proteksi kepada seluas-luasnya masyarakat Indonesia. Kami memahami bahwa setiap nasabah dari berbagai segmen memiliki kebutuhan proteksi yang berbeda, Medic Pro merupakan salah satu bukti AIA untuk memenuhi solusi proteksi berdasarkan kebutuhan nasabah di segmen *affluent*," tuturnya.

Pandemi COVID-19 telah meningkatkan kesadaran masyarakat untuk menjaga kesehatan dan kebutuhan terhadap kenyamanan saat perawatan medis, salah satunya melalui akses layanan kesehatan di dalam dan luar negeri.

Judul	BCA-AIA Luncurkan Medic Pro, Proteksi Hingga Rp 65 Miliar
Nama Media	Rctiplus.com
Newstrend	Produk Bancassurance AIA Financial
Halaman/URL	https://www.rctiplus.com/news/detail/ekonomi/1534967/bca-aia-luncurkan-medic-pro-proteksi-hingga-rp-65-miliar
Tanggal Berita	2021-09-10
Sentimen	Netral

BCA-AIA Luncurkan Medic Pro, Proteksi Hingga Rp 65 Miliar

republika | Ekonomi | Published at 10/09/2021 23:14

[f](#) [t](#) [w](#) [l](#) [e](#)



REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA -- PT Bank Central Asia (BCA) bekerja sama dengan PT AIA Financial (AIA) meluncurkan produk proteksi kesehatan dengan fasilitas kelas dunia Premier Medical Protection (Medic Pro). Medic Pro menjawab kebutuhan proteksi masyarakat yang mendambakan kenyamanan saat mengakses layanan kesehatan di dalam dan luar negeri.

Produk asuransi tradisional ini memberikan proteksi kesehatan komprehensif dengan total limit perlindungan hingga Rp 65 miliar dan jangkauan rumah sakit hingga seluruh dunia. Wakil Presiden Direktur BCA, Suwignyo Budiman, mengungkapkan, peluncuran Medic Pro merupakan bukti nyata kolaborasi antara dua institusi terkemuka perbankan dan asuransi, BCA bersama AIA, untuk memberikan perlindungan dan layanan yang tepat bagi masyarakat Indonesia.

Bersama dengan AIA, Suwignyo menyebut BCA konsisten meluncurkan berbagai inovasi proteksi yang dapat membantu masyarakat menjalani hidup di tengah pandemi dengan tenang. Medic Pro memberikan kenyamanan bagi nasabah ketika mereka menginginkan akses layanan kesehatan di dalam dan luar negeri yang kita ketahui membutuhkan biaya besar.

"Kehadiran Medic Pro membuat nasabah bisa fokus terhadap perawatan medis mereka tanpa khawatir dengan biaya pengobatan. Kami yakin Medic Pro menjadi pilihan produk proteksi kesehatan kelas dunia bagi nasabah kami."

Presiden Direktur AIA, Sainthan Satyamoorthy mengatakan AIA terus meluncurkan produk asuransi untuk membantu jutaan keluarga di Indonesia hidup lebih sehat, lebih lama, lebih baik. Kemitraan dengan BCA memperluas akses perseroan dalam menyediakan kebutuhan proteksi kepada seluruh luasnya masyarakat Indonesia.

"Medic Pro merupakan salah satu bukti AIA untuk memenuhi solusi proteksi berdasarkan kebutuhan nasabah di segmen affluent. Pandemi Covid-19 telah meningkatkan kesadaran masyarakat untuk menjaga kesehatan dan kebutuhan terhadap kenyamanan saat perawatan medis, salah satunya melalui akses layanan kesehatan di dalam dan luar negeri dengan total limit perlindungan hingga Rp 65 miliar, manfaat kenyamanan saat perawatan di kamar untuk satu orang dengan satu tempat tidur dan kamar mandi di dalam serta jangkauan wilayah fasilitas kesehatan yang ditawarkan, menjadikan Medic Pro sebagai solusi proteksi komprehensif yang bisa dipilih oleh nasabah.

Medic Pro juga dilengkapi dengan layanan Personal Medical Management oleh Konsultan Medix yang memberikan dukungan dari tim medis selama menjalani perawatan. Mulai dari diagnosis, masa perawatan hingga masa pemulihan. Khususnya ke Singapura, AIA juga memberikan akses layanan ke jaringan Parkway Hospital.

Manfaat proteksi dari Medic Pro termasuk dengan perawatan berbagai penyakit kritis serta penyakit iklim tropis termasuk DBD. Lebih dari itu, Medic Pro juga memberikan penggantian biaya perawatan di rumah sakit sesuai kuitansi (as charged), Biaya Perawatan Kanker termasuk Kemoterapi dan radioterapi sesuai kuitansi (as charged), manfaat Santunan Pendamping hingga Rp1,5 juta/hari selama menjalani rawat inap dan jaringan pembayaran secara cashless di berbagai rumah sakit rekanan.

Medic Pro dapat diperoleh di Cabang BCA melalui Bancassurance Life Consultant (BLC) AIA atau tanpa tatap muka dengan klik tombol Saya Tertarik pada halaman produk Medic Pro di mobile apps Welma dari BCA untuk kemudian dihubungi oleh BLC secara virtual melalui AIA DigiBuy.

Medic Pro melengkapi rangkaian solusi proteksi yang menjadi inovasi BCA bersama AIA. Dua institusi ini terus berinovasi sesuai dengan kebutuhan nasabah, salah satunya dengan meluncurkan AIA Vitality, sebuah terobosan di bidang health & wellness yang terintegrasi dengan produk proteksi tertentu. Saat ini produk asuransi AIA yang ditawarkan BCA telah melindungi lebih dari 200 ribu nasabah.

Judul	Pandemi Covid-19 Tingkatkan Kesadaran Masyarakat untuk Menjaga Kesehatan
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Produk Bancassurance AIA Financial
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/bisnis/2021/09/10/pandemi-covid-19-tingkatkan-kesadaran-masyarakat-untuk-menjaga-kesehatan
Tanggal Berita	2021-09-10
Sentimen	Netral

Pandemi Covid-19 Tingkatkan Kesadaran Masyarakat untuk Menjaga Kesehatan

Jumat, 10 September 2021 19:16 WIB



Ilustrasi asuransi jiwa



TRIBUNNEWS.COM, JAKARTA - Bersama AIA Financial, BCA meluncurkan produk **proteksi** kesehatan, Premier Medical Protection (Medic Pro).

Produk **asuransi** tersebut menawarkan **proteksi** dengan total limit perlindungan hingga Rp 65 miliar dan jangkauan rumah sakit di sejumlah negara.

Wakil Presiden Direktur BCA Suwignyo Budiman mengatakan, produk kolaborasi tersebut menjadi jawaban bagi konsumen yang membutuhkan layanan kesehatan di luar negeri, yang notabene membutuhkan dana besar.



"Kehadiran Medic Pro membuat nasabah bisa fokus terhadap perawatan medis mereka tanpa khawatir dengan biaya pengobatan," kata dia, dalam keterangannya, Jumat (10/9/2021).

Selain itu, peluncuran Medic Pro juga merupakan bukti komitmen dari BCA bersama AIA, untuk memberikan perlindungan dan layanan yang tepat bagi masyarakat.

Baca juga: [Satgas Covid-19: Berikut Update Perkembangan Kasus Covid-19 di Seluruh Pulau Indonesia](#)

Presiden Direktur AIA Sainthan Satyamoothy mengatakan, dengan total limit perlindungan hingga Rp 65 miliar, konsumen dapat menerima sejumlah manfaat dalam pelayanan kesehatan.

"Kenyamanan saat perawatan di kamar untuk satu orang dengan satu tempat tidur dan kamar mandi di dalam serta jangkauan wilayah fasilitas kesehatan yang ditawarkan, menjadikan Medic Pro sebagai solusi **proteksi** komprehensif yang bisa dipilih oleh nasabah," tuturnya.

Lebih lanjut ia menyebutkan, perusahaan akan terus meluncurkan produk asuransi untuk masyarakat Indonesia.

Baca juga: [AAJ! Pacu Transformasi untuk Genjot Kinerja Industri Asuransi Jiwa Nasional](#)

Pasalnya, pandemi Covid-19 telah meningkatkan kesadaran masyarakat untuk menjaga kesehatan dan kebutuhan terhadap kenyamanan saat perawatan medis.

"Kami memahami bahwa setiap nasabah dari berbagai segmen memiliki kebutuhan **proteksi** yang berbeda, Medic Pro merupakan salah satu bukti AIA untuk memenuhi solusi **proteksi** berdasarkan kebutuhan nasabah di segmen affluent," ucap dia.

Judul	BCA dan AIA meluncurkan proteksi dengan manfaat fasilitas kesehatan kelas dunia
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Produk Bancassurance AIA Financial
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/bca-dan-aia-luncurkan-proteksi-dengan-manfaat-fasilitas-kesehatan-kelas-dunia
Tanggal Berita	2021-09-11
Sentimen	Netral

BCA dan AIA meluncurkan proteksi dengan manfaat fasilitas kesehatan kelas dunia

Sabtu, 11 September 2021 / 07:57 WIB



10021001, Presiden Direktur AIA Sainthan Satyamoorthy

Reporter: Dityasa H. Forddanta | Editor: Anna Suci Perwitasari

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT Bank Central Asia Tbk (BBCA) bekerja sama dengan PT AIA Financial (AIA) meluncurkan produk proteksi kesehatan dengan fasilitas kelas dunia Premier Medical Protection (Medic Pro).

Medic Pro menjawab kebutuhan proteksi masyarakat yang mendambakan kenyamanan saat mengakses layanan kesehatan di dalam dan luar negeri.



Produk asuransi tradisional ini memberikan proteksi kesehatan komprehensif dengan total limit perlindungan hingga Rp65 miliar dan jangkauan rumah sakit hingga seluruh dunia.

Wakil Presiden Direktur BCA Suwignyo Budiman mengatakan, bersama dengan AIA, perusahaan konsisten meluncurkan berbagai inovasi proteksi yang dapat membantu masyarakat menjalani hidup di tengah pandemi dengan tenang. Medic Pro memberikan kenyamanan bagi nasabah ketika mereka menginginkan akses layanan kesehatan di dalam dan luar negeri yang diketahui membutuhkan biaya besar.

"Kehadiran Medic Pro membuat nasabah bisa fokus terhadap perawatan medis mereka tanpa khawatir dengan biaya pengobatan. Kami yakin Medic Pro menjadi pilihan produk proteksi kesehatan kelas dunia bagi nasabah kami," terang Suwignyo dalam keterangan resmi yang diterima Kontan.co.id, Jumat (10/9).

Presiden Direktur AIA, Sainthan Satyamoorthy mengatakan kemitraan dengan BCA memperluas akses perusahaan dalam menyediakan kebutuhan proteksi seluas-luasnya kepada masyarakat Indonesia.

"Kami memahami bahwa setiap nasabah dari berbagai segmen memiliki kebutuhan proteksi yang berbeda. Medic Pro merupakan salah satu bukti AIA untuk memenuhi solusi proteksi berdasarkan kebutuhan nasabah di segmen affluent," imbuhnya pada kesempatan yang sama.

Baca Juga: [Dorong kemajuan industri asuransi jiwa, AAJI lakukan transformasi](#)

Medic Pro dilengkapi dengan layanan Personal Medical Management oleh Konsultan Medix yang memberikan dukungan dari tim medis selama menjalani perawatan. Mulai dari diagnosis, masa perawatan hingga masa pemulihan. Khususnya ke Singapura, AIA juga memberikan akses layanan ke jaringan Parkway Hospital.

Manfaat proteksi dari Medic Pro termasuk dengan perawatan berbagai penyakit kritis serta penyakit iklim tropis termasuk DBD.

Lebih dari itu, Medic Pro juga memberikan penggantian biaya perawatan di rumah sakit sesuai kuitansi (*as charged*), biaya perawatan kanker termasuk kemoterapi dan radioterapi sesuai kuitansi (*as charged*), manfaat santunan pendamping hingga Rp 1,5 juta per hari selama menjalani rawat inap dan jaringan pembayaran secara *cashless* di berbagai rumah sakit rekanan.

Medic Pro dapat diperoleh di Cabang BCA melalui Bancassurance Life Consultant (BLC) AIA atau tanpa tatap muka dengan klik tombol "Saya Tertarik" pada halaman produk Medic Pro di mobile apps Welma dari BCA untuk kemudian dihubungi oleh BLC secara virtual melalui AIA DigiBuy.

Medic Pro melengkapi rangkaian solusi proteksi yang menjadi inovasi BCA bersama AIA. Dua inisiatif ini terus berinovasi sesuai dengan kebutuhan nasabah, salah satunya dengan meluncurkan AIA Vitality, sebuah terobosan di bidang *health & wellness* yang terintegrasi dengan produk proteksi tertentu. Saat ini produk asuransi AIA yang ditawarkan BCA telah melindungi lebih dari 200.000 nasabah.

Judul	BCA-AIA Luncurkan MEDIC PRO, Proteksi Hingga Rp 65 Miliar
Nama Media	Harianaceh.co.id
Newstrend	Produk Bancassurance AIA Financial
Halaman/URL	https://www.harianaceh.co.id/2021/09/10/bca-aia-luncurkan-medic-pro-proteksi-hingga-rp-65-miliar/
Tanggal Berita	2021-09-10
Sentimen	Netral

HOME / EKONOMI

BCA-AIA Luncurkan Medic Pro, Proteksi Hingga Rp 65 Miliar



Redaksi — Jumat, 10/09/2021 - 23:14 WIB Waktu Baca: 3 mins read AA



OCTO Mobile
Nikmati Cashback 20%



BCA dan AIA luncurkan asuransi Medic Pro dengan jangkauan rumah sakit seluruh dunia

Manfaat All Risk Hingga Mobil Usia 12 Tahun

Premi All Risk mulai
~~Rp 2.083.000/Thn~~
Rp 1.458.000/Thn

DISKON 25%

lifepal

Asuransi Mobil Terbaik 2021

All Risk & TLO dari 50+ brand terpercaya. Mobil baru & bekas. Bantuan klaim gratis 24/7

Lifepal

[Selengkapnya >](#)

JAKARTA — PT Bank Central Asia (BCA) bekerja sama dengan PT AIA Financial (AIA) meluncurkan produk proteksi kesehatan dengan fasilitas kelas dunia Premier Medical Protection (Medic Pro). Medic Pro menjawab kebutuhan proteksi masyarakat yang mendambakan kenyamanan saat mengakses layanan kesehatan di dalam dan luar negeri.

Judul	Kembangkan Produk Proteksi Kesehatan
Nama Media	Radar Bogor
Newstrend	Produk Bancassurance AIA Financial
Halaman/URL	2
Tanggal Berita	2021-09-11
Sentimen	Netral

Kembangkan Produk Proteksi Kesehatan

JAKARTA-PT Bank Central Asia (BCA) menggandeng PT AIA Financial (AIA) meluncurkan produk proteksi kesehatan Premier Medical Protection menjawab kebutuhan proteksi masyarakat saat mengakses layanan kesehatan di dalam dan luar negeri. Produk asuransi tradisional ini memberikan proteksi kesehatan komprehensif dengan total limit perlindungan hingga Rp 65 miliar dan jangkauan rumah sakit hingga seluruh dunia.

Wapresdir BCA, Suwignyo Budiman, mengungkapkan peluncuran Medic Pro merupakan bukti nyata kolaborasi industri perbankan dan asuransi untuk memberikan perlindungan dan layanan yang tepat bagi masyarakat Indonesia.

"Bersama dengan AIA, kami konsisten meluncurkan berbagai inovasi proteksi yang dapat membantu masyarakat menjalani hidup di tengah pandemi dengan tenang. Medic Pro memberikan kenyamanan bagi nasabah ketika mereka menginginkan akses layanan kesehatan di dalam dan luar negeri yang kita ketahui membutuhkan biaya besar," ujar Suwignyo dalam keterangannya, Kamis (9/9).

Presiden Direktur AIA, Sainthan Satyamoorthy mengatakan AIA terus meluncurkan produk asuransi untuk membantu jutaan keluarga di Indonesia hidup lebih sehat, lebih

lama, lebih baik.

"Kemitraan kami dengan BCA memperluas akses kami dalam menyediakan kebutuhan proteksi kepada seluas-luasnya masyarakat Indonesia. Kami memahami bahwa setiap nasabah dari berbagai segmen memiliki kebutuhan proteksi yang berbeda. Pandemi Covid-19 telah meningkatkan kesadaran masyarakat untuk menjaga kesehatan dan kebutuhan terhadap kenyamanan saat perawatan medis," ujar Sainthan.

Hasil survei Nielsen mengungkapkan kesadaran masyarakat Indonesia untuk memiliki produk asuransi meningkat sebesar 24% selama pandemi (Agustus-September 2020). Hal ini juga tercermin dari Laporan AAJI yang menunjukkan peningkatan pada kuartal 1/2021 industri asuransi jiwa yang mencatatkan pendapatan positif sebesar Rp 62,66 triliun.

Medic Pro melengkapi rangkaian solusi proteksi yang menjadi inovasi BCA bersama AIA. Dua institusi ini terus berinovasi sesuai dengan kebutuhan nasabah, salah satunya dengan meluncurkan AIA Vitality, sebuah terobosan di bidang health & wellness yang terintegrasi dengan produk proteksi tertentu. Saat ini produk asuransi AIA yang ditawarkan BCA telah melindungi lebih dari 200 ribu nasabah. (jp)

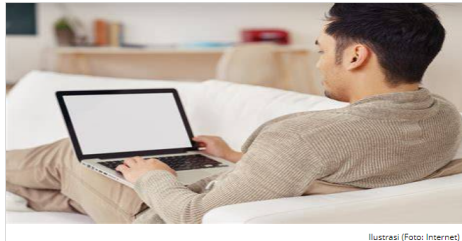
Judul	Pandemi Masih Melanda, Gaya Hidup Tetap Harus Dijaga
Nama Media	Datariau.com
Newstrend	Produk Bancassurance AIA Financial
Halaman/URL	https://www.datariau.com/detail/berita/pandemi-masih-melanda--gaya-hidup-tetap-harus-dijaga
Tanggal Berita	2021-09-11
Sentimen	Netral

Pandemi Masih Melanda, Gaya Hidup Tetap Harus Dijaga



Ruslan
Sabtu, 11 September 2021 07:48 WIB

69 view



Ilustrasi (Foto: Internet)

DATARIAU.COM - Pandemi COVID-19 yang telah bergulir sejak awal Maret 2020 di Indonesia membuat masyarakat harus beradaptasi dengan keadaan yang serba menantang ini. Hasilnya, masyarakat lebih sadar terhadap pentingnya gaya hidup sehat ditambah dengan kepemilikan asuransi sebagai proteksi diri juga keluarga.

Hasil survei Nielsen mengungkapkan kesadaran masyarakat Indonesia untuk memiliki produk asuransi meningkat sebesar 24 persen selama pandemi (Agustus-September 2020).

Hal ini juga tercermin dari Laporan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) yang menunjukkan peningkatan pada kuartal 1/2021 industri asuransi jiwa yang mencatatkan pendapatan positif sebesar Rp62,66 triliun. Jumlah ini meningkat 13,6 persen dibandingkan kuartal I/2020 yang minus Rp0,46 triliun.

Untuk itu, PT Bank Central Asia Tbk (BCA) bekerja sama dengan Asuransi Jiwa AIA meluncurkan produk proteksi kesehatan dengan fasilitas kelas dunia Premier Medical Protection (Medic Pro).

Produk asuransi tradisional ini menjawab kebutuhan proteksi masyarakat yang mendambakan kenyamanan saat mengakses layanan kesehatan di dalam dan luar negeri. Medic Pro memberikan proteksi kesehatan komprehensif dengan total limit perlindungan hingga Rp65 miliar dan jangkauan rumah sakit hingga seluruh dunia.

"Kami memahami bahwa setiap nasabah dari berbagai segmen memiliki kebutuhan proteksi yang berbeda. Nah, Medic Pro mencoba untuk memenuhi solusi proteksi berdasarkan kebutuhan nasabah di segmen atas," ungkap Direktur Utama AIA, Sainthan Satyamoorthy, Jumat, 10 September 2021.

Wakil Direktur Utama BCA Suwignyo Budiman menambahkan jika Medic Pro bukti nyata kolaborasi perbankan dan asuransi dalam memberikan perlindungan dan layanan yang tepat bagi masyarakat Indonesia.

"Medic Pro hadir untuk membuat nasabah fokus terhadap perawatan medis tanpa khawatir biaya pengobatan," papar dia.

Medic Pro juga dilengkapi dengan layanan Personal Medical Management oleh Konsultan Medix yang memberikan dukungan dari tim medis selama menjalani perawatan. Mulai dari diagnosis, masa perawatan hingga masa pemulihan.

Khususnya ke Singapura, AIA juga memberikan akses layanan ke jaringan Parkway Hospital. Manfaat proteksi dari Medic Pro termasuk dengan perawatan berbagai penyakit kritis serta penyakit iklim tropis termasuk demam berdarah dengue (DBD).

Lebih dari itu, Medic Pro juga memberikan penggantian biaya perawatan di rumah sakit sesuai kuitansi (as charged), biaya perawatan kanker termasuk kemoterapi dan radioterapi sesuai kuitansi (as charged), manfaat santunan pendamping hingga Rp1,5 juta/hari selama menjalani rawat inap, serta jaringan pembayaran cashless di berbagai rumah sakit rekanan.

Medic Pro dapat diperoleh di cabang BCA melalui Bancassurance Life Consultant (BLC) AIA atau tanpa tatap muka dengan klik tombol "Saya Tertarik" pada halaman produk Medic Pro di mobile apps Welma dari BCA untuk kemudian dihubungi oleh BLC secara virtual melalui AIA DigiBuy.

Medic Pro melengkapi rangkaian solusi proteksi yang menjadi inovasi BCA bersama AIA. Dua institusi ini terus berinovasi sesuai dengan kebutuhan nasabah, salah satunya dengan meluncurkan AIA Vitality, sebuah terobosan di bidang health & wellness yang terintegrasi dengan produk proteksi tertentu. (*)

Judul	Jawab Kebutuhan Masa Depan, AXA Financial Indonesia Hadirkan Produk Dwiguna Baru
Nama Media	Theiconomics.com
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa AXA Wealth Protector
Halaman/URL	https://www.theiconomics.com/market-expansion/jawab-kebutuhan-masa-depan-axa-financial-indonesia-hadirkan-produk-dwiguna-baru/
Tanggal Berita	2021-09-10
Sentimen	Netral

Jawab Kebutuhan Masa Depan, AXA Financial Indonesia Hadirkan Produk Dwiguna Baru

Editor: Arif Hatta September 10, 2021



Direktur Utama Axa Financial Indonesia (AFI) Niharika Yadav pada Kamis malam (5/12/2019) selepas malam apresiasi Financial Award 2019 yang diinisiasi oleh Iconomics/ The Iconomics



Iconomics - AXA Financial Indonesia (AFI) telah meluncurkan AXA Wealth Protector. AFI menyebut produk yang memberikan kombinasi manfaat meninggal dunia dan manfaat dana tunai ini dapat digunakan untuk mempersiapkan perencanaan keuangan jangka panjang bagi nasabah.

“Dengan situasi yang penuh ketidakpastian seperti saat ini, dimana biaya kehidupan meningkat setiap tahunnya, terutama biaya pendidikan dan kesehatan, sangat berpotensi untuk membebani gaya hidup kita. Selain itu kondisi ekonomi yang fluktuatif dapat mengganggu perencanaan keuangan sehingga dapat membuat kita gagal dalam menyediakan dana masa depan keluarga,” kata Presiden Direktur AXA Financial Indonesia Niharika Yadav dalam keterangan pers tertulis.

Niharika mengatakan peluncuran solusi terbaru ini merupakan bukti nyata dari implementasi tujuan perusahaan dalam bertindak untuk kemajuan insan manusia dengan melindungi hal terpenting bagi mereka.

Pendidikan merupakan salah satu pos pembiayaan penting bagi keluarga yang perlu dipersiapkan dengan baik sejak dini. Data yang dikutip AFI dari Badan Pusat Statistik (BPS) menyebut biaya pendidikan meningkat 10%-15% setiap tahun. Dengan meningkatnya biaya pendidikan ini maka diperlukan perencanaan keuangan yang terencana dan jangka panjang.

Baca Juga : [AXA Mandiri Dukung IBL Melalui Layanan Asuransi Kecelakaan Hingga Jiwa](#)

Asuransi jiwa dwiguna dapat menjadi solusi atas kebutuhan ini karena memberikan manfaat tunai yang dapat digunakan untuk mempersiapkan masa depan keuangan keluarga, sekaligus memberikan perlindungan kepada tertanggung selama fase akumulasi kekayaan, yang mana uang pertanggungan akan dibayarkan jika tertanggung meninggal dunia.

Judul	AXA Financial Indonesia Luncurkan Asuransi Jiwa AXA Wealth Protector
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa AXA Wealth Protector
Halaman/URL	https://investor.id/finance/262993/axa-financial-indonesia-luncurkan-asuransi-jiwa-axa-wealth-protector
Tanggal Berita	2021-09-11
Sentimen	Netral



Wealth Protector AXA Financial Indonesia

AXA Financial Indonesia Luncurkan Asuransi Jiwa AXA Wealth Protector

Salah 9 September 2021 08:43 WIB
Investor Daily



JAKARTA, investor.id – Sebagai bagian dari komitmen AXA Financial Indonesia dalam menyediakan solusi terbaik kepada masyarakat Indonesia dan nasabah, AXA Financial Indonesia secara resmi meluncurkan AXA Wealth Protector, yang memberikan kombinasi manfaat meninggal dunia dan manfaat dana tunai yang dapat digunakan untuk mempersiapkan perencanaan keuangan jangka panjang bagi nasabah.

Produk ini juga dilengkapi dengan pilihan jangka waktu perlindungan dan jangka waktu pembayaran premi.

"Dengan situasi yang penuh ketidakpastian seperti saat ini, dimana biaya kehidupan meningkat setiap tahunnya, terutama biaya pendidikan dan kesehatan, sangat penting untuk memastikan masa hidup kita. Selain itu kondisi ekonomi yang fluktuatif dapat mengganggu perencanaan keuangan sehingga dapat membuat kita gagal dalam menyediakan dana masa depan keluarga," kata Niharika Yadav, Presiden Direktur AXA Financial Indonesia, dalam keterangannya yang diterima Sabtu (11/09/2021).



Niharika Yadav, CEO AXA Indonesia

Ia menambahkan, AXA Financial Indonesia menjawab kondisi tersebut dengan menghadirkan solusi perlindungan yang inovatif dan komprehensif yaitu AXA Wealth Protector yang dapat membantu nasabah dalam memenuhi kebutuhan mereka sesuai dengan waktu yang direncanakan.

"Ini adalah komitmen yang kami berikan kepada nasabah di situasi ketidakpastian ini dengan memberikan ketenangan pikiran bagi mereka. Kami percaya solusi ini akan membantu nasabah untuk lebih percaya diri dalam merencanakan keuangan keluarga sehingga mereka dapat mencapai kehidupan yang lebih baik. Peluncuran solusi terbaru ini merupakan bukti nyata dari engagement lapisan perusahaan dalam bertindak untuk kemajuan insan manusia dengan melindungi hal terpenting bagi mereka," tutur Niharika Yadav.

Lebih jauh, dia mengungkapkan bahwa pendidikan merupakan salah satu poin pembayaran penting bagi keluarga yang perlu dipersiapkan dengan baik sejak dini. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS), biaya pendidikan mencapai 10% -15% setiap tahun. Dengan mengaktifkan biaya pendidikan ini maka diperlukan perencanaan keuangan yang terencana dan jangka panjang.

Asuransi jiwa dengan dapat menjadi solusi atas kebutuhan ini karena memberikan manfaat tunai yang dapat digunakan untuk mempersiapkan masa depan keluarga, sebagai memberikan perlindungan kepada tertanggung selama fase akumulasi kekayaan, yang mana uang pertanggungan akan dibayarkan jika tertanggung meninggal dunia.



Wealth Protector AXA Financial Indonesia

AXA Wealth Protector sebagai asuransi jiwa dengan memberikan perlindungan optimal untuk memastikan tercapainya tujuan keuangan jangka panjang, yang dilengkapi dengan beberapa keunggulan seperti:

- Manfaat meninggal dunia hingga 160% dari total premi setiap tahun
- Manfaat dana tunai hingga 140% dari total premi
- Pilihan masa perlindungan: 5 tahun atau 10 tahun
- Masa pembayaran premi: 5 tahun atau 10 tahun

"AXA Wealth Protector merupakan solusi keuangan yang memberikan ketenangan pikiran kepada nasabah dalam mempersiapkan manfaat dana tunai untuk kebutuhan keuangan masa depan mereka dan keluarga," jelasnya.

Produk ini sekaligus memberikan keamanan finansial kepada orang yang mereka cintai jika terjadi sesuatu yang tidak diinginkan pada tahap akumulasi kekayaan.

Yudhistira Dharmawata, Chief of Proposition, Direct Marketing and Partnership, AXA Financial Indonesia mengatakan, dengan pembayaran premi yang dapat dibayarkan selama 10 tahun dan premi mulai dari Rp 45.000 per bulan, AXA Wealth Protector sangat terjangkau dan sesuai sebagai solusi perencanaan keuangan keluarga jangka panjang dan terencana, seperti persiapan dana pendidikan bagi orang tercinta, persiapan masa pensiun bagi Anda dan pasangan, dan sebagai alternatif diversifikasi aset.

"Kami berharap dengan adanya produk terbaru ini, akan lebih banyak keluarga di Indonesia yang dapat mewujudkan impian masa depan mereka," ujar Yudhistira Dharmawata.

Judul	Perkuat Posisi, AXA Indonesia Resmi Luncurkan AXA Wealth Protector
Nama Media	Cerdasbelanja.grid.id
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa AXA Wealth Protector
Halaman/URL	https://cerdasbelanja.grid.id/read/522882691/perkuat-posisi-axa-indonesia-resmi-luncurkan-axa-wealth-protector?page=all
Tanggal Berita	2021-09-11
Sentimen	Netral

Perkuat Posisi, AXA Indonesia Resmi Luncurkan AXA Wealth Protector

Winda - Sabtu, 11 September 2021 | 12:00 WIB



AXA Indonesia meluncurkan resmi AXA Wealth Protector.

Asuransi Mobil Terbaik 2021

All Risk & TLO dari 50+ brand terpercaya. Mobil baru & bekas. Bantuan klaim gratis 24/7.

Lifepal

[Selengkapnya >](#)

CERDASBELANJA.ID – AXA Financial Indonesia secara resmi meluncurkan AXA Wealth Protector.

Produk ini akan memberikan kombinasi manfaat menngga dunia dan manfaat dana tunai.

AXA Wealth Protector dapat digunakan untuk mempersiapkan perencanaan keuangan jangka panjang bagi nasabah.

Baca Juga:

Tips Atur Perencanaan Keuangan Pakai Asuransi Jiwa Dwiguna dari AXA

Peluncuran produk ini sebagai bagian dari komitmen AXA Financial Indonesia dalam menyediakan solusi terbaik kepada masyarakat Indonesia dan nasabah. AXA Wealth Protector juga dilengkapi dengan pilihan jangka waktu perlindungan dan jangka waktu pembayaran premi.

Kondisi ekonomi yang fluktuatif dapat mengganggu perencanaan keuangan sehingga dapat membuat gagai dalam menyediakan dana masa depan keluarga.

AXA Financial Indonesia menjawab kondisi tersebut dengan menghadirkan solusi perlindungan yang inovatif dan komprehensif yaitu AXA Wealth Protector.

"Peluncuran solusi terbaru ini merupakan bukti nyata dari implementasi tujuan perusahaan dalam berfokus untuk kemajuan insan manusia dengan melindungi hal terpenting bagi mereka," ujar Nihartika Yosavi, Presiden Direktur AXA Financial Indonesia.

Pendidikan merupakan salah satu pos pembiayaan penting bagi keluarga yang perlu dipersiapkan dengan baik sejak dini.

Manfaat All Risk Hingga Mobil Usia 12 Tahun

Premi All Risk mulai Rp.2.088.000/Thn
Rp 1.458.000/Thn

25%
CEK SEKARANG

Asuransi Mobil Terbaik 2021

— Lifepal — [Selengkapnya](#)

Baca Juga:

AXA Mandiri Luncurkan Aplikasi Layanan untuk Telekonsultasi Kesehatan

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS), biaya pendidikan meningkat 10%-15% setiap tahun.

Dengan meningkatnya biaya pendidikan ini maka diperlukan perencanaan keuangan yang terencana dan jangka panjang.

Asuransi Jiwa dwiguna dapat menjadi solusi atas kebutuhan ini karena memberikan manfaat tunai.

AXA Wealth Protector sebagai asuransi dwiguna memberikan perlindungan optimal untuk memantapkan tercapainya tujuan keuangan jangka panjang.

Ada beberapa keunggulan yang menjadi pelengkap dari AXA Wealth Protector sebagai asuransi dwiguna.

Seperti manfaat meninggal dunia hingga 160% dari total premi setiap tahun, dan manfaat dana tunai hingga 140% dari total premi.

Baca Juga: Wajib Tahu Ini Cara untuk Baca Polis Asuransi AXA dengan Tepat

Selain itu ada juga pilihan masa perlindungan 5 tahun atau 10 tahun dan masa pembayaran premi 5 tahun atau 10 tahun.

Kami berharap dengan adanya produk terbaru ini, akan lebih banyak keluarga di Indonesia yang dapat mewujudkan impian masa depan mereka," ujar Yudhistira Dhanawati, Chief of Proposition, Direct Marketing and Partnership, AXA Financial Indonesia. (*)

Judul	Astra Life Berikan Perlindungan Olahraga dalam Pocari Sweat Run Indonesia 2021
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Asuransi Jiwa Astra Life untuk Pocari Sweat Run Indonesia 2021
Halaman/URL	https://investor.id/finance/262856/astra-life-berikan-perlindungan-olahraga-dalam-pocari-sweat-run-indonesia-2021
Tanggal Berita	2021-09-11
Sentimen	Netral



Astra Life

Astra Life Berikan Perlindungan Olahraga dalam Pocari Sweat Run Indonesia 2021

Jumat, 10 September 2021 18:51 WIB
Kurniadas Alandus (kurniadas@investor.co.id)

Asuransi Mobil Dijamin Terhemat

All Risk Mulai
Rp 3.050.000
/tahun
Rp 1.982.500
/tahun

500+ Bengkel Rekanan

Usia Mobil
s.d 15 Tahun

JAKARTA, investor.id - PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) berkomitmen untuk terus hadir melindungi masyarakat Indonesia pegiat olahraga. "Pada kesempatan kali ini, Astra Life mendukung salah satu perhelatan lari terbesar yaitu Pocari Sweat Run Indonesia 2021 sebagai *Official Life Insurance Partner*," ujar Windawati Tjahjedi – Presiden Direktur Astra Life, Jumat (10/9).

Pocari Sweat Run Indonesia 2021 akan membawa pengalaman dan konsep interaksi lari *offline* ke *virtual* seperti *stretching*, *real time flag-off ceremony*, *live streaming* hingga *host-interactions* yang akan membuat para pelari merasa seperti bertari beramai-ramai. Tahun ini interaksi akan terasa lebih nyata karena konsep *hybrid* yang akan ditampilkan secara *live streaming*. Acara yang menargetkan 100.000 peserta dari seluruh Indonesia ini akan dilaksanakan pada Minggu, 24 Oktober 2021. Berbagai rangkaian acara menuju hari pelaksanaan telah dipersiapkan seperti *talk show online* oleh Astra Life dan Pocari Sweat melalui platform Instagram.

Peserta Pocari Sweat Run Indonesia 2021 akan secara otomatis menerima perlindungan asuransi AVA Group Proteksi Dinamis dari Astra Life saat acara berlangsung. Manfaat yang akan didapatkan oleh para pelari adalah perlindungan terhadap risiko meninggal dunia akibat kecelakaan senilai Rp 15.000.000 serta biaya perawatan akibat kecelakaan senilai maksimal Rp 1.500.000.

Selain AVA Group Proteksi Dinamis, Astra Life juga menyediakan produk asuransi ASLI (iSport Protection (iSport)) yang dapat ditambahkan ketika pendaftaran Pocari Sweat Run Indonesia 2021 sebagai pelengkap aktivitas lari para peserta. Menemani pelari dengan perlindungan terbaik adalah wujud komitmen Astra Life untuk terus mendukung gaya hidup sehat dan dengan demikian pelari dapat fokus mengejar catatan waktu terbaiknya tanpa khawatir cedera atau terkena risiko lainnya.

"iSport sebagai asuransi olahraga pertama di Indonesia memberikan manfaat yang sesuai dengan kebutuhan para pegiat olahraga dari risiko-risiko yang mungkin terjadi ketika berolahraga seperti *near stroke*, cedera kepala berat, sampai dislokasi yang terjadi pada tubuh. Dengan mendukung perhelatan lari seperti Pocari Sweat Run Indonesia 2021, kami berharap semakin banyak masyarakat yang giat menerapkan hidup sehat berolahraga dan tetap merasa aman dan tenang. Ini juga menjadi kesempatan Astra Life memperkenalkan ASLI iSport Protection lebih luas lagi kepada pegiat olahraga di nusantara," kata Windawati.

ASLI iSport Protection memberikan manfaat penggantian biaya fisioterapi dan biaya pemulihan akibat kecelakaan saat olahraga, santunan patah tulang akibat kecelakaan saat olahraga, manfaat penggantian biaya rawat jalan darurat akibat kecelakaan saat olahraga, manfaat meninggal dunia akibat kecelakaan, serta manfaat meninggal dunia akibat kecelakaan kendaraan umum atau hari libur nasional dengan premi terjangkau, yakni mulai dari Rp 64ribuan untuk masa pertanggungan selama satu minggu sesuai dengan syarat dan ketentuan berlaku. Selain melalui pendaftaran Pocari Sweat Run Indonesia 2021, produk asuransi ASLI iSport Protection juga selalu tersedia pada laman *e-commerce* Astra Life yaitu *ilovelife.co.id* dengan layanan *digital end-to-end* untuk memudahkan pelanggan mendapatkan asuransi jiwa dan kesehatan semudah belanja online.

Keikutsertaan Astra Life dalam Pocari Sweat Run Indonesia 2021 juga sejalan dengan pilar perusahaan yaitu untuk mewujudkan *Healthy Living* di tengah masyarakat Indonesia terutama disaat pandemi yang mengharuskan masyarakat untuk menjaga kesehatannya agar terhindar dari risiko yang tidak diinginkan. Dengan mendukung acara ini, diharapkan para pelari dapat menuliskan cerita baru pengalaman berlatarnya dengan tetap merasa aman dan tenang dengan hadirnya perlindungan ASLI iSport Protection dari Astra Life.

Judul	Astra Life beri proteksi peserta Pocari Sweat Run Indonesia 2021
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Asuransi Jiwa Astra Life untuk Pocari Sweat Run Indonesia 2021
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/astra-life-beri-proteksi-peserta-pocari-sweat-run-indonesia-2021
Tanggal Berita	2021-09-12
Sentimen	Netral

Astra Life beri proteksi peserta Pocari Sweat Run Indonesia 2021

Minggu, 12 September 2021 / 22:45 WIB



Manfaat All Risk

Reporter: Selvi Mayasari | Editor: Tendi Mahadi

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) mendukung gelaran Pocari Sweat Run Indonesia 2021 sebagai *Official Life Insurance Partner*.

Windawati Tjahjadi, Presiden Direktur Astra Life menjelaskan, peserta Pocari Sweat Run Indonesia 2021 akan secara otomatis menerima perlindungan asuransi AVA Group Proteksi Dinamis dari Astra Life saat acara berlangsung.



Manfaat yang akan didapatkan oleh para pelari adalah perlindungan terhadap risiko meninggal dunia akibat kecelakaan senilai Rp 15.000.000 serta biaya perawatan akibat kecelakaan senilai maksimal Rp 1.500.000.

Baca Juga: [Health Insurtech Rey sediakan langganan asuransi mulai dari Rp 69.000 per bulan](#)

"Selain AVA Group Proteksi Dinamis, Astra Life juga menyediakan produk asuransi ASLI iSport Protection (iSport) yang dapat ditambahkan ketika pendaftaran Pocari Sweat Run Indonesia 2021 sebagai pelengkap aktivitas lari para peserta," kata Windawati dalam siaran pers, Jumat (10/9).

Menurut Windawati, menemani pelari dengan perlindungan terbaik adalah wujud komitmen Astra Life untuk terus mendukung gaya hidup sehat dan dengan demikian pelari dapat fokus mengejar catatan waktu terbaiknya tanpa khawatir cedera atau terkena risiko lainnya.

Ia menjelaskan bahwa, ASLI iSport Protection memberikan manfaat penggantian biaya fisioterapi dan biaya pemulihan akibat kecelakaan saat olahraga, santunan patah tulang akibat kecelakaan saat olahraga, manfaat penggantian biaya rawat jalan darurat akibat kecelakaan saat olahraga, manfaat meninggal dunia akibat kecelakaan, serta manfaat meninggal dunia akibat kecelakaan kendaraan.

Judul	Nasabah akan Kembali Bentuk Panitia Pemilihan BPA Bumiputera
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Kasus Gagal Bayar AJB Bumiputera
Halaman/URL	https://investor.id/finance/262747/nasabah-akan-kembali-bentuk-panitia-pemilihan-bpa-bumiputera
Tanggal Berita	2021-09-10
Sentimen	Netral



Nasabah akan Kembali Bentuk Panitia Pemilihan BPA Bumiputera

Jakarta, 9 September 2021 18:02 WIB

Penulis: [Andi Nur Hafidha](#) (andinurhafidha@investor.id)

Asuransi

Mobil

Dijamin

Terhemat

All Risk Mobil

Rp 3.050.000

/tahun

Rp 1.982.500

/tahun

SBP+ Bangkit

Selamat

Ura Mobil

d 10 Tahun

JAKARTA, Investor.id - Para nasabah aktif Asuransi Jasa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 kembali berupaya untuk membentuk panitia pemilihan Badan Perwakilan Anggota (BPA). Sampai saat ini, pihak otoritas dibuktikan tidak akan ikut campur tangan dalam pemilihan panitia pemilihan BPA dan menyerahkan sepenuhnya kepada pemegang polis yang mengusulkan para pemegang saham, sesuai Anggaran Dasar (AD) perusahaan.

Ketua Komnas Pemegang Polis AJB Bumiputera 1912 Yayat Supriyana mengaku ada pertemuan antara sejumlah perwakilan pemegang polis dan manajemen Bumiputera yang difasilitasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada Selasa, 9 September 2021. Namun demikian, tidak ada hasil yang signifikan dalam pertemuan tersebut. Pertemuan kembali dijadwalkan untuk membahas isu teknis, termasuk pembentukan panitia pemilihan BPA.

"Pertemuan tadi belum membahas susunan panitia, besok hari Jumat, 10 September 2021, pertemuan akan dilanjutkan di Wisma Bumiputera pada jam 09.00 WIB. Di sinilah kita semua kelompok pemegang polis dan unsur Bumiputera akan berdiskusi membahas panitia pembentukan BPA," ucap Yayat kepada Investor Daily, Kamis (9/9).

Berdasarkan surat undangan dari OJK dengan nomor S-261/NB.2/2021 yang beresat sangat segera, pada Kamis, 9 September 2021, OJK memang menfasilitasi para stakeholders Bumiputera dalam menyiapkan pulisan Pengawasan Negatif (PN) Jakarta Selatan. Dalam hal ini, PN Jakarta Selatan tanggal 8 September 2021 memuat tidak dapat menerima permohonan penetapan panitia pemilihan BPA Bumiputera.

Pertemuan telah terlaksana di Kantor OJK, Gedung Wisma Mula 2 Lantai 17, Jalan Gdrt Subroto Kav. 42, Jakarta Selatan, 12710. Surat undangan itu ditandatangani oleh Deputy Komisioner Pengawas KNO II Mohd Ibrahimuddin.

"Pertemuan tadi tidak ada yang dibahas dan hanya mendengarkan sikap OJK. Bobot dari pertemuannya tadi tidak ada yang bisa diandalkan. Namun demikian, OJK mengungkapkan bahwa penetapan panitia pemilihan akan dikembalikan kepada Anggaran Dasar (AD) Bumiputera sesuai pasal 11 terkait Pembentukan BPA," beber Yayat.

Jika mengacu pada AD Bumiputera pasal 11, baik ayat (1) maupun ayat (2) sebenarnya tidak ada kewenangan dari manajemen maupun pemegang polis untuk membentuk panitia pemilihan BPA. Ayat (1) menegaskan bahwa pemilihan anggota BPA diselenggarakan oleh Panitia Pemilihan Anggota BPA. Sedangkan pada ayat (2) disebutkan bahwa panitia pemilihan Anggota BPA terdiri dari unsur BPA yang tidak mengikut pemilihan, direksi, karyawan AJB Bumiputera 1912, dan unsur independen yang diusulkan direksi.

Kelulusan itu diakui oleh Yayat. Tapi pembentukan memang harus segera didapatkan karena BPA yang seharusnya punya kewenangan penuh sudah tidak ada. "Ayat (1) dan (2) itu memang tidak sesuai. Tapi apa sekarang ini kondisinya luar biasa. Dikatakan bahwa peran ada di pemegang polis yang masuk aktif, tidak lagi pemegang polis yang sudah habis kontrak," ungkap dia.

Yayat pun menuliskan, dalam pertemuan Kamis, 9 September 2021, OJK tidak ikut dalam diskusi karena proses menyatakan bahwa regulator hanya ingin menerima susunan panitia pemilihan disepakati semua pihak. Kemudian, OJK akan menandatangani dengan melakukan tri & proper test terhadap para calon anggota BPA. Selanjutnya, OJK tidak mau terlibat dalam penetapan panitia pemilihan BPA.

Dia mengatakan, pihaknya juga menyadari bahwa upaya yang tengah dilakukan mungkin bisa menimbulkan permasalahan hukum di masa mendatang karena penetapan panitia pemilihan BPA oleh para nasabah tidak memiliki dasar hukum yang memadai menurut UU PN Jakarta Selatan pun tidak diterima. Sebagai tindakan sejumlah perwakilan para pemegang polis akan dibicarakan lebih lanjut pada pertemuan di Wisma Bumiputera.

"Kami tadi hanya di Pengadilan Negeri Jakarta Selatan mendapat terobosan hukum karena situasi yang luar biasa. Tapi nyatanya permohonan penetapan panitia pemilihan BPA tidak diterima karena dinilai tidak memenuhi sejumlah hal dan kewenangan dikembalikan kepada manajemen dari OJK," kata Yayat.

Oleh karena itu, Komnas berharap ada campur tangan OJK untuk menghadirkan penguat hukum penetapan panitia pemilihan BPA. Khususnya menhindari permasalahan hukum di kemudian hari. Tapi menurut dia, sekarang hal yang terpenting adalah kesepakatan dari para pemegang polis untuk memutuskan panitia ini.

"Sekarang, berdasarkan peraturan PN Doha, ada sekitar 300 ribu pemegang polis aktif. Jumlah itu mewakili hak untuk memilih calon anggota BPA yang baru. Selain itu ada juga 1.100 agen yang terdaftar resmi di asosiasi agen Bumiputera. Para agen ini juga diharapkan nantinya bisa menghadirkan para pemegang polis untuk memilih calon anggota BPA, karena proses memang memang dari kelompok pemegang polis yang duduk bersama belum sama-sama terbuka soal jumlah pemegang polis aktif yang diunggulkan," tandas Yayat.

Di sisi lain, terdapat sejumlah elemen yang menarik diri untuk kembali ikut dalam pembahasan pembentukan panitia pemilihan BPA. Salah satunya adalah kelompok Nasabah Korban Gagal Bayar AJB Bumiputera 1912. Fien Mangin sebagai koordinator kelompok nasabah itu menyatakan empat hal permohonan kepada OJK melalui surat.

Pertama, keinginan kepastian dari penghapusan proses dan kepastian pembayaran klaim Nasabah Gagal Bayar AJB Bumiputera 1912, baik dari segi waktu dan cara penyelesaiannya serta transparansinya. Kedua, melanjutkan permohonan pencairan kelebihan dana cadangan jaminan Bumiputera untuk pembayaran klaim polis, sesuai permintaan kami pada tanggal 24 Februari 2021.

Ketiga, meminimalkan dan mengawasi Bumiputera untuk segera menandatangani perjanjian yang merugikan dari masing-masing polis asuransi para pemegang polis dari kelompok tersebut. Serta mendorong OJK untuk menggunakan kewenangannya membentuk panitia pemilihan BPA.

"Menggunakan kewenangannya sesuai pasal 9 dan 28 UU OJK, dan melakukan hal-hal lain yang dianggap perlu termasuk tapi tidak terbatas untuk membentuk Panitia Pemilihan BPA dan atau Pengawas Syariah (apabila diperlukan). Dasar hukum kami agar OJK dapat benar-benar bijak dan pro aktif menggunakan kewenangannya," tandas Fien.

Judul	Penetapan Panitia Pemilihan BPA AJB Bumiputera Diserahkan ke Pemegang Saham
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Kasus Gagal Bayar AJB Bumiputera
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20210913/215/1441376/penetapan-panitia-pemilihan-bpa-ajb-bumiputera-diserahkan-ke-pemegang-saham
Tanggal Berita	2021-09-13
Sentimen	Netral

Penetapan Panitia Pemilihan BPA AJB Bumiputera Diserahkan ke Pemegang Saham

Keputusan ini diambil menyusul penolakan permohonan penetapan panitia pemilihan BPA oleh pengadilan.

Denis Pratomo *Kontributor - Bisnis.com*
13 September 2021 / 07:35 WIB



Karyawan melihat nasabah di kantor cabang PT Asuransi Jasa Bumiputera di Jakarta, Selasa (7/11/2017). - JDI/Endang Murtah

Bisnis.com, JAKARTA - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyerahkan penetapan panitia pemilihan Badan Perwakilan Anggota (BPA) Asuransi Jiwa Bersama atau AJB Bumiputera 1912 kepada kesepakatan para pemegang polis sebagai pemegang saham perusahaan, sesuai Anggaran Dasar perusahaan.

Keputusan ini diambil menyusul penolakan permohonan penetapan panitia pemilihan BPA oleh pengadilan.

Deputi Komisioner Pengawas IKNB II OJK Moch. Ihsanuddin mengatakan bahwa pada Kamis (9/9/2021), pihaknya telah memfasilitasi pertemuan antara manajemen AJB Bumiputera 1912 dengan para perwakilan dari perkumpulan pemegang polis di Kantor OJK.

Baca Juga : OJK Kembali Fasilitasi Pertemuan Manajemen Bumiputera dan Perwakilan Pemegang Polis

Pertemuan itu ditujukan agar pihak manajemen AJB Bumiputera dan pemegang polis dapat menyepakati penetapan panitia pemilihan BPA sesuai dengan Anggaran Dasar perusahaan setelah Keputusan Pengadilan Negeri Jakarta Selatan pada 1 September 2021 menyatakan tidak dapat menerima permohonan penetapan panitia pemilihan BPA.



"Kemarin [Kamis, 9 September 2021] OJK memfasilitasi pertemuan antara manajemen (direksi dan komisaris) bersama para perwakilan perkumpulan pemegang polis yang bermacam-macam namanya. Intinya supaya kembali kepada kitab suci perusahaan mutual, yaitu anggaran dasar mereka saja," ujar Ihsanuddin kepada *Bisnis*, Jumat (10/9/2021).

Menurutnya, Anggaran Dasar AJB Bumiputera telah mengatur dengan jelas, bahwa pembentukan BPA, termasuk pembentukan panitia pemilihan, menjadi tugas dan wewenang pemegang polis sebagai pemilik perusahaan yang berbentuk usaha bersama atau mutual.

Baca Juga : Perkumpulan Nasabah Bumiputera Minta OJK Segera Sahkan Panitia Pemilihan BPA

Namun, mengingat saat ini BPA dalam kondisi vakum karena jumlah anggotanya yang di bawah ketentuan dan telah habis masa jabatannya pada akhir 2020, OJK menilai mekanisme pemilihan BPA dapat dilakukan melalui kesepakatan para pemilik sesuai Anggaran Dasar perusahaan.



"Mengingat sekarang tidak ada BPA, pemilik sepakat saja bagaimana mekanisme pemilihannya. Tidak perlu minta penolakan ke mana mana. Intinya kembali ke Anggaran Dasar saja," katanya.

Sebelumnya, pada 16 Maret 2021 lalu, para *stakeholder* AJB Bumiputera telah menyepakati susunan panitia pemilihan BPA yang kemudian diajukan ke pengadilan untuk disahkan agar memiliki kekuatan hukum.

Namun dalam perkembangannya, permohonan penetapan panitia pemilihan BPA tersebut tidak dapat diterima oleh Pengadilan Negeri Jakarta Selatan. Salah satu pertimbangan adalah tidak ada pasal undang-undang yang mewajibkan penetapan panitia harus dilakukan dengan penetapan pengadilan dan OJK memiliki kewenangan (menetapkan pemilihan BPA) sesuai ketentuan pasal 9 ayat 1 poin 6 UU Nomor 21/2011 tentang OJK.

Adapun, BPA merupakan perwakilan pemegang polis dari berbagai wilayah yang memiliki tugas pengawasan dan penyampaian aspirasi. Oleh karena itu, keberadaan BPA dinilai penting sehingga harus sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Judul	Literasi Masyarakat Masih Rendah Jadi PR Industri Asuransi untuk Garap Potensi Pasar
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Tingkat Literasi Asuransi Masyarakat
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/bisnis/2021/09/10/literasi-masyarakat-masih-rendah-jadi-pr-industri-asuransi-untuk-garap-potensi-pasar
Tanggal Berita	2021-09-10
Sentimen	Netral

Literasi Masyarakat Masih Rendah Jadi PR Industri Asuransi untuk Garap Potensi Pasar

Jumat, 10 September 2021 13:12 WIB



Laporan Wartawan Tribunnews.com, Seno Tri Sulistyono

TRIBUNNEWS.COM, JAKARTA - Kementerian BUMN melihat potensi bisnis asuransi di Indonesia masih sangat besar, namun tingkat literasi masyarakat terhadap produk asuransi masih rendah.

Wakil Menteri BUMN Kartika Wirjoatmodjo mengatakan, rendahnya literasi asuransi menjadi salah satu akar permasalahan di industri asuransi. Data OJK 2019 menyatakan, tingkat literasi asuransi masyarakat baru mencapai 19,4 persen.

Mata Lokal Papua, Menjangkau Indonesia

LIHAT SELINGKAPNYA

"Memang kami melihat industri asuransi industri yang kompleks karena produk asuransi bukan produk yang mudah dipahami nasabah. Sehingga literasinya harus lebih dalam lagi, karena yang jadi permasalahan utama kalau nasabah tidak memahami apa yang mereka beli distulah terjadi akar masalahnya," ujar Kartika, Jumat (10/9/2021).

Selain literasi produk asuransi yang rendah, masyarakat juga tidak paham untuk mengukur tingkat kesehatan perusahaan asuransi.

Baca juga: AAJ: Penetrasi Asuransi Jiwa Masih Rendah, Hanya 6,5 Persen dari Total Penduduk Indonesia

Menurut Tiko sapaan akrab Kartika, kemampuan kita untuk bisa membaca kesehatan perusahaan asuransi sangat tergantung transparansi dan akuntansi dari pengawas dalam hal ini OJK.

Baca juga: AAJ: Klaim Asuransi Covid-19 Masih Akan Meningkat, Hingga Juni 2021 Sudah Rp 3,74 Triliun

"Memang ada RBC tapi itu sangat gelombang, jadi tidak melihat kekuatan asuransi secara detail mulai dari aset, liability, manajemennya, kelayakan investasinya," ujarnya.

Baca juga: Industri Asuransi Tumbuh 11 Persen di Tengah Pandemi Covid-19

"Di situ mulai muncul permasalahan karena nasabah yang membeli produk asuransi, tanpa memahami produk itu dan kesehatan perusahaan itu juga," papar Tiko.

Dia mengatakan, industri ini juga mengalami misselling karena asuransi diposisikan sebagai investasi, lebih dari 90 persen portofolio asuransi jiwa sifatnya investasi, bukan sebagai proteksi.

Industri asuransi juga menghadapi kendala low barrier to entry yang menyebabkan kompetisi yang tidak sehat, belum diterapkannya standar global sebagai acuan baku.

Judul	Asuransi Unit Link: Dua Peran dalam Satu Produk
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Produk Unitlink
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2021/09/13/060900726/asuransi-unit-link-dua-peran-dalam-satu-produk
Tanggal Berita	2021-09-13
Sentimen	Netral

Asuransi Unit Link: Dua Peran dalam Satu Produk

Kompas.com - 13/09/2021, 06:09 WIB

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

Komentar 1



Ilustrasi asuransi dan keuangan (Thinkstock/Netra)

Editor: Erlangga Djumena

JAKARTA, KOMPAS.com – Tahukah kamu bahwa **asuransi** bisa jadi bukan hanya berperan sebagai produk proteksi, melainkan juga bisa memiliki peran sebagai produk **investasi**? Kedua peran ini terdapat pada jenis **asuransi unit link**.

Asuransi pada umumnya dibagi menjadi dua, yaitu asuransi tradisional dan modern.

Asuransi tradisional umumnya hanya menawarkan perlindungan, seperti asuransi berjangka (*term insurance*), asuransi jiwa seumur hidup (*whole life insurance*), dan asuransi dwiguna (*endowment insurance*).

Sementara itu, asuransi modern menawarkan lebih dari sekadar proteksi. Contoh asuransi modern adalah asuransi unit link yang mengaitkan (link) antara investasi dan asuransi.

Baca juga: [Tips Jitu Membeli Asuransi Unit Link agar Tak Merasa Ditipu](#)

Bagaimana Cara Kerja Asuransi Unit Link?

Dilansir dari Finansialku.com, cara kerja asuransi unit link adalah premi yang dibayarkan akan masuk ke instrumen investasi dan menghasilkan nilai polis. Nilai polis tersebut selanjutnya dapat digunakan untuk membiayai biaya asuransi dan saldonya bisa digunakan kembali untuk investasi.

Dapatkan informasi, inspirasi dan *insight* di email kamu.
[Daftarkan email](#)

Berdasarkan peraturan yang berlaku, uang yang dimiliki oleh **nasabah** pada asuransi unit link dapat diinvestasikan oleh perusahaan asuransi tersebut di sejumlah instrumen. Beberapa instrumen tersebut adalah saham, obligasi, campuran, atau pasar uang.

Perlu dicatat bahwa dalam berinvestasi pasti selalu ada tiga kemungkinan, yaitu investasi meningkat (positif), tetap, atau menurun (negatif). Maka, akan terjadi dua skema dalam asuransi unit link:

1. Jika hasil investasi atau nilai polis bernilai positif, saldo yang dimiliki dapat digunakan untuk memenuhi tujuan keuangan atau membayar asuransi pada periode selanjutnya
2. Jika hasil investasi atau nilai polis bernilai negatif, nasabah diminta untuk melakukan penambahan biaya (top up) di luar premi yang rutin dibayar.

Baca juga: [Tertarik Asuransi Unit Link? Pahami Dulu Manfaat dan Kerugiannya](#)

Apakah Asuransi Unit Link Berisiko?

Sebelum memilih untuk menggunakan layanan asuransi ini, tentu kita harus benar-benar memahami baik dan buruknya. Seperti yang sudah dituliskan sebelumnya, asuransi unit link memiliki kelebihan karena bisa memberikan fungsi proteksi dan investasi.

Namun, calon nasabah harus mengetahui juga beberapa kelemahan dari asuransi ini. Sebagai salah satu produk investasi, tentu saja bukan berarti asuransi unit link dapat dianggap bebas risiko.

Selain itu, asuransi ini juga memiliki kekurangan, di mana nasabah akan kesulitan dalam melacak ke mana dana bergerak dan biaya apa saja yang dikeluarkan. Atau dengan kata lain, asuransi unit link kurang memberikan keleluasaan pada nasabah.

Baca juga: [Ini yang Perlu Diketahui Nasabah Sebelum Membeli Unit Link](#)

Setelah mengetahui cara kerja, kelebihan, dan kekurangan dari asuransi unit link, apakah Anda berniat untuk menggunakannya?

Jika demikian, pastikan bahwa layanan yang Anda pilih sesuai dengan kebutuhan Anda. Pada dasarnya produk keuangan seharusnya menyesuaikan kebutuhan atau tujuan keuangan Anda, dan jangan sampai Anda yang menyesuaikan produk keuangan. (**Regine Deanaendra**)

1

2

3

4

5



Motiv

Judul	Pelaku Asuransi Jiwa: Standardisasi Transparansi Penjualan Unit-linked Diperlukan
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Regulasi Terkait PAYDI (unitlinked)
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20210912/215/1441220/pelaku-asuransi-jiwa-standardisasi-transparansi-penjualan-unit-linked-diperlukan
Tanggal Berita	2021-09-12
Sentimen	Netral

Judul	OJK Bakal Perketat Tata Kelola Investasi
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Regulasi Terkait PAYDI (unitlinked)
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2021-09-13
Sentimen	Netral

| PENJUALAN PRODUK UNIT-LINKED |

OJK Bakal Perketat Tata Kelola Investasi

Bisnis, JAKARTA — Otoritas Jasa Keuangan akan memperketat pengelolaan investasi dari produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi atau lebih dikenal sebagai *unit-linked*.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non Bank (IKNB) 2A Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Ahmad Nasrullah mengatakan akan diatur mengenai rambu-rambu yang lebih ketat terhadap pengelolaan investasi dari produk *unit-linked* yang dijual oleh perusahaan asuransi.

Pengaturan itu bisa saja akan membuat produk *unit-linked* relatif sulit dijual. Namun, langkah itu perlu dilakukan semata untuk melindungi kepentingan masyarakat.

“Untuk produk *unit-linked* akan kami perketat investasinya karena ini uang masyara-

kat yang risikonya ditanggung masyarakat. Kalau ada potensi keuntungan besar nanti jadi tertutup, tidak apa-apa saya bilang, kita bergerak di moderat saja. Nanti ada pilihan agresif, moderat, dan konservatif,” ujarnya, Jumat (10/9).

Menuutnya, regulasi OJK nantinya mengatur detail mengenai produk investasi yang bisa dikelola oleh perusahaan asuransi yang menawarkan produk *unit-linked*.

“Ini akan kami *pagar-pagarin*. Jadi nanti tidak sembarangan duit yang diambil dari *unit-linked* yang dikelola perusahaan asuransi diinvestasikan,” katanya.

Dia mengakui saat ini ada tuntutan untuk menutup atau memorandum penjualan produk *unit-linked* yang dipicu dari mencuatnya kasus gagal

bayar sejumlah perusahaan asuransi.

Sebagai regulator, OJK tidak bisa lantas melakukan moratorium sebab nyatanya masih ada segmen pasar yang memerlukan produk *unit-linked*. Selain itu, penjualan produk *unit-linked* juga merupakan praktik umum yang banyak diterapkan di berbagai negara.

Untuk itu, pengetatan aturan penjualan produk *unit-linked* menjadi jalan tengah untuk mengakomodasi kepentingan nasabah dan industri asuransi.

“Yang perlu dibenahi memang produk ini untuk segmen tertentu, jualnya harus transparan. Nanti kami perketat aturan investasinya, jadi *fair*. Kalau orang jadi sulit beli produk ini atau perusahaan asuransi jadi sulit jualan, ya mohon maaf.” (Denis Mellanova)

Judul	Perhatian! Ini Tiga Wejangan OJK Sebelum Jualan Secara Digital
Nama Media	Wartaekonomi.co.id
Newstrend	Tata Kelola Layanan Digital
Halaman/URL	https://www.wartaekonomi.co.id/read360089/perhatian-ini-tiga-wejangan-ojk-sebelum-jualan-secara-digital
Tanggal Berita	2021-09-12
Sentimen	Netral

Perhatian! Ini Tiga Wejangan OJK Sebelum Jualan Secara Digital

Jumat, 10 September 2021, 21:51 WIB



Brexit Foto: Subi Nugroho

WE Online, Jakarta - Pandemi Covid-19 telah mengubah kebiasaan dan gaya hidup masyarakat. Dengan adanya pembatasan mobilitas akibat pandemi, kini masyarakat semakin akrab dengan teknologi digital dan informasi. Sejumlah perusahaan, termasuk industri keuangan pun turut beradaptasi dengan menerapkan digitalisasi agar mampu memenuhi kebutuhan masyarakat.

Terkait hal ini, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengingatkan ada tiga hal penting yang harus dilakukan industri perbankan dan asuransi sebelum mengadopsi digitalisasi atau *Information Technology (IT)*.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Nonbank (IKNB) ZA OJK Ahmad Nasrullah menyebarkan, Pertama, pelaku usaha harus memperhatikan risiko operasional dalam penggunaan IT. Dalam penggunaan digital pelaku usaha harus memperhatikan bahwa IT-nya cukup handal. **Baca Juga: Di Masa Pandemi, OJK Bantu UMKM Serap Dana dari Bank, Fintech dan Pasar Modal**



"Kita baru saja menerbitkan Peraturan OJK (POJK) tentang manajemen risiko IT, tolong benar-benar dipelajari, dipahami dan dilaksanakan. Insya Allah kalau dilaksanakan itu risiko operasional bisa ditekan seminimal mungkin," ujar Ahmad Nasrullah dalam webinar Warta Ekonomi bertajuk *Collaboratin Digital Banking & Insurance - Synergizing To Survive During & Covid 19* di Jakarta, Jumat (10/9/2021).

Lebih lanjut, katanya, hal kedua yang harus diperhatikan ialah terkait *cyber crime*. Dia meminta, pelaku usaha harus memastikan kehandalan sistem yang dipakai agar tidak bisa dihack, disusupi atau bahkan jadi sarana kegiatan-kegiatan tindak pidana.

"Kami harapkan betul-betul sistem IT yang didevelop mampu sekecil mungkin mencegah potensi *cyber crime*," tuturnya.

Kemudian yang terakhir dan paling penting yakni kerahasiaan data. Menurut Ahmad Nasrullah, ini sangat penting, jangan sampai kita fokus pada penjualan, kerjasama bancassurance, dan bisnis kita lainnya tapi kita lalai terhadap hal ini. **Baca Juga: Sinergi, BI-OJK Dorong Percepatan Vaksinasi bagi pelaku Industri**

"Karena ini implikasinya berbahaya sekali bukan cuma kita tapi juga terhadap industri. Kalau data kita bisa tembus kemana-mana itu tidak hanya merusak reputasi perusahaan asuransi tapi juga industri secara keseluruhan," jelas dia.

Sementara itu, terkait kerja sama industri perbankan dan asuransi atau yang dikenal *bancassurance*, dia memberikan dua hal yang harus menjadi perhatian yaitu desain produk dan tenaga pemasar.

"Pertama, desain produk sesuai, target pasarnya seperti apa. Jangan nanti produknya yang sifatnya umum bisa dijual kemana saja padahal kita tahu segmen ini dijual melalui jalur *bancassurance*," pungkasnya.

Selanjutnya terkait tenaga pemasarnya, Ahmad Nasrullah meminta pelaku industri mendidik dengan baik dan benar tenaga pemasarnya. Mereka harus menjelaskan sedetail dan setransparan mungkin produk yang mau dijual baik kelebihan dan risikonya.

"Karena dari pengaduan-pengaduan yang masuk ke kami khususnya terkait *bancassurance* itu hampir sebagian besar mereka katakan tidak dijelaskan secara detail. Yang dijelaskan yang baik-baik saja, yang jadi masalah pokok dan *dispute* mereka tidak dijelaskan, jadi tolong beri informasi yang detail, kami di OJK ada unit *market conduct*, disinilah kami melihat perilaku dari para agen dalam menjual produk asuransi ke nasabah karena sebagian kasus besar awal mulanya disini," tutur dia.



Adapun dalam webinar kali ini, sejumlah pimpinan perusahaan hadir sebagai pembicara. Webinar yang diikuti 450 peserta ini, menghadirkan Jajha Setiawanudjo, Presiden Direktur PT Bank Central Asia Tbk; Bianto Surodjo, Direktur & Chief of Partnership Distribution Officer Allianz Life Indonesia; Wan Pasila, Direktur Utama BRI Life; dan Windawati Tjahjadi, Kadep Bancassurance dan Telemarketing Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI).