

Selasa, 14 December 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Berita Foto - KLAIM COVID-19
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Pertumbuhan Asuran Unit Link
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2021-12-14
Sentimen	Positif

KLAIM COVID-19



Bisnis/Suselo Jati

Karyawan beraktivitas di dekat logo-logo asuransi jiwa di kantor AAJI di Jakarta, Senin (13/12). Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI)

mencatat total klaim terkait Covid-19 yang telah dibayarkan industri asuransi jiwa selama periode Maret 2020-September 2021 mencapai Rp7,36 triliun.

Judul	Hingga Kuartal III-2021, Total Pendapatan Industri Asuransi Jiwa Tumbuh 38,7%
Nama Media	Marketeers.com
Newstrend	Pertumbuhan Asuran Unit Link
Halaman/URL	https://www.marketeers.com/hingga-kuartal-iii-2021-total-pendapatan-industri-asuransi-jiwa-tumbuh-387/
Tanggal Berita	2021-12-13
Sentimen	Positif

FINANCE

Hingga Kuartal III-2021, Total Pendapatan Industri Asuransi Jiwa Tumbuh 38,7%



By Eko Adiwatuyo

Posted on December 13, 2021



Hingga kuartal III tahun 2021, industri asuransi jiwa semakin menunjukkan kinerja positif. Tren industri yang makin positif dan stabil terjadi sejak awal tahun tersebut dinilai Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) memberikan optimisme di penghujung tahun ini untuk lebih bagus pada tahun 2022.

Pertanda adanya *rebound* kinerja industri di kuartal III tahun ini terlihat dari pertumbuhan pendapatan di berbagai lini usaha industri asuransi jiwa. Total pendapatan yang dibukukan industri mencapai Rp 171,36 triliun. Angka tersebut setara dengan pertumbuhan sebesar 38,7% (*year-on-year/yo*) dibandingkan periode sama tahun lalu.

Menurut Laporan Kinerja Industri Asuransi Jiwa dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), terlihat bahwa tekanan penurunan pendapatan akibat pandemi mulai mereda. Bahkan, kinerja pendapatan kuartalan yang dirilis AAJI Rabu (8/12/2021) tersebut, sudah melampaui kinerja pada 2019 saat pandemi belum terjadi.

"Konsistensi kinerja pendapatan industrinya ditopang oleh kondisi perbaikan ekonomi nasional dan meningkatnya kesadaran masyarakat soal perencanaan keuangan baik untuk memperoleh perlindungan asuransi jiwa maupun perencanaan investasi," kata Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon, saat konferensi pers, minggu lalu.

Ia menambahkan, faktor kesadaran masyarakat untuk berasuransi pada masa pandemi yang meningkat drastis menjadi salah satu pendorong penting naiknya pendapatan industri asuransi jiwa di kuartal III 2021. "Kami bersyukur atas pertumbuhan sebesar 38,7% yang dicapai ini. Makin menurunnya angka penularan Covid-19, berangsur aktifnya perekonomian, dan kesadaran masyarakat atas perlindungan asuransi jiwa menjadi pendorongnya," jelas Budi.

Hingga sembilan bulan pertama tahun ini, industri asuransi jiwa Indonesia mencatat total pendapatan premi sebesar Rp 149,36 triliun atau tumbuh sebesar 11,5%. Menurut Budi, meningkatnya kepercayaan konsumen terhadap asuransi jiwa dan dorongan kondisi pandemi menjadi katalis utamanya.

"Kinerja positif pendapatan tersebut disumbang oleh kenaikan premi bisnis baru dan premi lanjutan. Masing-masing premi tersebut tumbuh 17,6% (*yoy*) menjadi Rp 94,2 triliun, dan 2,4% menjadi Rp 55,15 triliun," jelasnya.

Judul	Premi Asuransi Jiwa Kembali Tumbuh, Unit Link Masih Diminati Konsumen
Nama Media	Jawapos.com
Newstrend	Pertumbuhan Asuran Unit Link
Halaman/URL	https://www.jawapos.com/ekonomi/finance/14/12/2021/premi-asuransi-jiwa-kembali-tumbuh-unit-link-masih-diminati-konsumen/
Tanggal Berita	2021-12-14
Sentimen	Positif

Premi Asuransi Jiwa Kembali Tumbuh, Unit Link Masih Diminati Konsumen

FINANCE 14 Desember 2021, 06:27:13 WIB



Ilustrasi Gedung kantor pusat Otoritas Keuangan (OJK), Jakarta. OJK mengawasi perusahaan asuransi, termasuk perusahaan asuransi jiwa yang melakukan operasional di Indonesia. (Istimewa)

JawaPos.com - Industri asuransi jiwa di Indonesia mengalami peningkatan pendapatan premi sepanjang kuartal III 2021. Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat pendapatan premi sepanjang sembilan bulan pertama 2021 sebesar Rp 171,36 triliun, tumbuh 37,8 persen dibanding periode yang sama tahun lalu sebesar Rp 123,56 triliun.

Hal yang sama, AAJI juga mencatat kontribusi pendapatan premi sebesar 62,5% dari produk unit-link industri asuransi jiwa, atau mencapai Rp 93,3 triliun, tumbuh 9% dibandingkan periode yang sama tahun lalu.

Ketua Dewan AAJI Budi Tampubolon mengatakan, produk asuransi unit link yang mengombinasikan manfaat proteksi dan investasi menawarkan kemudahan kepada masyarakat untuk tidak perlu memiliki dua produk keuangan. Dengan memiliki produk asuransi unit link, kebutuhan investasi masyarakat terpenuhi dari satu produk keuangan saja.

Baca juga:

Komitmen Berantas Korupsi, bank bjb Peringati Hakordia 2021

Dalam mengawal produk unit link sekaligus upaya menjaga pertumbuhan industri asuransi, AAJI dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) terus bekerja sama membuat kerangka peraturan untuk menjamin perlindungan terhadap nasabah dan meningkatkan pelayanan asuransi. Dalam merumuskan regulasi, tiga pilar utama; perusahaan asuransi, tenaga pemasar, dan nasabah, selalu menjadi fokus utama.

Dari sisi pemasaran Unit Link, Rista Qatrini Manurung, Direktur Hukum, Kepatuhan dan Risiko AIA mengatakan, "Di AIA, kami mewajibkan tenaga pemasar untuk memasarkan produk sesuai kebutuhan nasabah (needs based selling) melalui NeedsLab, platform penjualan yang telah kami rancang untuk memastikan seluruh proses penjualan tenaga pemasar kami sesuai dengan ketentuan yang berlaku".

Rista menambahkan bahwa penjualan unit link memiliki banyak kontrol untuk memastikan bahwa nasabah memahami polis yang dibeli diantaranya melalui pre dan post closing penjualan, seperti adanya ilustrasi, rekaman penjualan (khusus penjualan yang dilakukan secara daring), welcome call, free look period yaitu kurun waktu yang diberikan bagi nasabah untuk mempelajari polisnya, pengiriman ihtisar polis dan mystery shopping.

Judul	Riset YouGov: Produk Unitlink masih diterima masyarakat
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Pertumbuhan Asuran Unit Link
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/riset-yougov-produk-unitlink-masih-diterima-masyarakat
Tanggal Berita	2021-12-13
Sentimen	Positif

Riset YouGov: Produk Unitlink masih diterima masyarakat

Senin, 13 Desember 2021 / 15:05 WIB



ILUSTRASI

Sumber: [TribunNews.com](https://tribunnews.com) | Editor: Yudho Winarto

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Sepanjang tahun 2020 hingga 2021, industri asuransi jiwa di Indonesia mengalami peningkatan karena masyarakat membutuhkan perlindungan lebih dari pandemi Covid-19.

Tingkat kepercayaan masyarakat dibuktikan oleh pertumbuhan premi sebesar 17,5% lebih tinggi dibandingkan periode yang sama di tahun lalu.

Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) per semester II/2021 menunjukkan kontribusi pendapatan premi sebesar 62,5% dari produk unit-link industri asuransi jiwa, atau mencapai Rp 93,3 triliun, tumbuh 9% dibandingkan periode yang sama tahun lalu.

Data-data AAJI ini diklaim menunjukkan tingkat kepercayaan masyarakat akan produk unit link yang memadukan proteksi dan investasi.

Ketua Dewan AAJI Budi Tampubolon dalam keterangan yang diterima Senin (13/12/2021) mengatakan, produk asuransi unit link yang menggabungkan manfaat proteksi dan investasi menawarkan kemudahan kepada masyarakat untuk tidak perlu memiliki dua produk keuangan.

Dengan memiliki produk asuransi unit link, kebutuhan investasi masyarakat terpenuhi dari satu produk keuangan saja.

Baca Juga: [Penjualan Produk Asuransi Jiwa Melalui Agen Melorot](#)

Atas hal ini, banyak konsumen yang tertarik membeli produk unit link dibandingkan produk asuransi tradisional yang hanya fokus menjual proteksi.

Sebagai catatan, dalam 10 tahun terakhir, produk unit link telah tumbuh 10.000%, sementara asuransi tradisional hanya tumbuh 380%.

Meskipun begitu, ada kontroversi yang merebak terkait produk unit-link.

Untuk dapat lebih memahami persepsi masyarakat akan unit link, YouGov, lembaga survei asal Inggris, pada bulan Juli 2021 mengadakan jajak pendapat terhadap 2000 responden di seluruh Indonesia.

Survei yang diadakan secara daring ini menunjukkan 89% responden pemilik asuransi unit link memiliki sentimen positif atau netral pada produk ini.

YouGov lebih jauh menjelaskan, bahkan untuk nasabah yang sudah menutup polis, persepsi terhadap produk unit link masih cukup baik, dengan 14% sangat positif, 24% cukup positif, dan 41% netral.

Hanya 21% dari responden yang sudah menutup polis memiliki sentimen negatif, terindikasi karena nilai investasi yang tidak sesuai harapan.

Judul	Riset YouGov: Masyarakat Masih Suka Padukan Investasi dan Proteksi Lewat Unitlink
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Pertumbuhan Asuran Unit Link
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/bisnis/2021/12/13/riset-yougov-masyarakat-masih-suka-padukan-investasi-dan-proteksi-melalui-unitlink
Tanggal Berita	2021-12-13
Sentimen	Positif

Riset YouGov: Masyarakat Masih Suka Padukan Investasi dan Proteksi Lewat Unitlink

Senin, 13 Desember 2021 14:21 WIB

Penulis: Hasiolan Eko P Gultom
Editor: Cholrul Arifin



Ilustrasi asuransi jiwa

Laporan Wartawan Tribunnews, Hasiolan Eko Purwanto

TRIBUNNEWS.COM, JAKARTA - Sepanjang tahun 2020 hingga 2021, industri asuransi jiwa di Indonesia mengalami peningkatan karena masyarakat membutuhkan perlindungan lebih dari pandemi Covid-19.

Tingkat kepercayaan masyarakat dibuktikan oleh pertumbuhan premi sebesar 37,8% pada kuartal III/2021, lebih tinggi dibandingkan periode yang sama di tahun lalu.

Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) per semester II/2021 menunjukkan kontribusi pendapatan premi sebesar 62,5% dari produk unit-link industri asuransi jiwa, atau mencapai Rp 93,3 triliun, tumbuh 9% dibandingkan periode yang sama tahun lalu.

Data-data AAJI ini diklaim menunjukkan tingkat kepercayaan masyarakat akan produk unit link yang memadukan proteksi dan investasi.

Ketua Dewan AAJI Budi Tampungbolon dalam keterangan yang diterima Senin (13/12/2021) mengatakan, produk asuransi unit link yang menggabungkan manfaat proteksi dan investasi menawarkan kemudahan kepada masyarakat untuk tidak perlu memiliki dua produk keuangan.

Baca juga: [AAJI: Unit Link Bukan Produk Asuransi Berkedok Investasi, Banyak yang Belum Paham](#)

Dengan memiliki produk asuransi unit link, kebutuhan investasi masyarakat terpenuhi dari satu produk keuangan saja.

Atas hal ini, banyak konsumen yang tertarik membeli produk unit link dibandingkan produk asuransi tradisional yang hanya fokus menjual proteksi.

Baca juga: [OVO Siapkan PRUTect Care untuk Asuransi Penyakit Menular dan Kecelakaan](#)

Sebagai catatan, dalam 10 tahun terakhir, produk unit link telah tumbuh 10.000%, sementara asuransi tradisional hanya tumbuh 380%.

Meskipun begitu, ada kontroversi yang merebak terkait produk unit-link.

Judul	Kombinasi Investasi-Asuransi Unit Link Masih Dilirik, Begini Datanya
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Pertumbuhan Asuran Unit Link
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5853010/kombinasi-investasi-asuransi-unit-link-masih-dilirik-begini-datanya
Tanggal Berita	2021-12-13
Sentimen	Positif

Kombinasi Investasi-Asuransi Unit Link Masih Dilirik, Begini Datanya

Siti Fatimah - detikFinance

Senin, 13 Des 2021 13:49 WIB

0 komentar

SHARE   

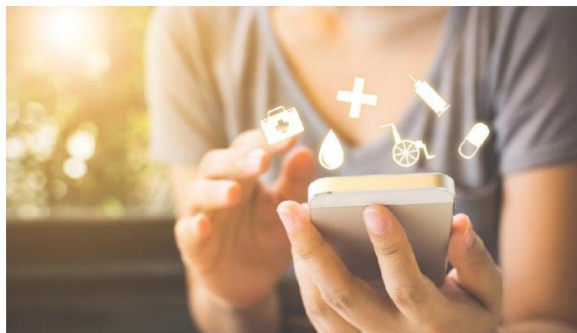


Foto: Getty Images/Edwin Tan

Jakarta - Sepanjang tahun 2020 hingga 2021, industri asuransi jiwa di Indonesia mengalami peningkatan karena masyarakat membutuhkan perlindungan lebih dari pandemi Covid-19. Tingkat kepercayaan masyarakat dibuktikan oleh pertumbuhan premi sebesar 37,8% pada kuartal III/2021, lebih tinggi dibandingkan periode yang sama di tahun lalu.

Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) per semester II/2021 menunjukkan kontribusi pendapatan premi sebesar 62,5% dari produk unit-link industri asuransi jiwa, atau mencapai Rp 93,3 triliun, tumbuh 9% dibandingkan periode yang sama tahun lalu.

Data-data AAJI ini menunjukkan tingkat kepercayaan masyarakat akan produk unit link yang memadukan proteksi dan investasi. Ketua Dewan AAJI Budi Tampungbolon mengatakan, produk asuransi unit link yang mengombinasikan manfaat proteksi dan investasi menawarkan kemudahan kepada masyarakat untuk tidak perlu memiliki dua produk keuangan. Dengan memiliki produk asuransi unit link, kebutuhan investasi masyarakat terpenuhi dari satu produk keuangan saja.

Baca juga:

Pendapatan Asuransi Jiwa Kuartal III-2021 Tembus Rp 171 T

Dengan keistimewaannya ini, tak heran banyak konsumen yang tertarik membeli produk unit link dibandingkan produk asuransi tradisional yang hanya fokus menjual proteksi. Sebagai catatan, dalam 10 tahun terakhir, produk unit link telah tumbuh 10.000%, sementara asuransi tradisional hanya tumbuh 380%.

Meskipun begitu, ada kontroversi yang merebak terkait produk unit-link. Untuk dapat lebih memahami persepsi masyarakat akan unit link, YouGov(*), lembaga survei asal Inggris, pada bulan Juli 2021 mengadakan jajak pendapat terhadap 2000 responden di seluruh Indonesia. Survei yang diadakan secara daring ini menunjukkan 89%() responden pemilik asuransi unit link memiliki sentimen positif atau netral pada produk ini.

Baca juga:

Warga Australia Jadi Korban Penipuan Kripto Setelah Lihat Iklan Terkesan 'Meyakinkan'

YouGov lebih jauh menjelaskan, bahkan untuk nasabah yang sudah menutup polis, persepsi terhadap produk unit link masih cukup baik, dengan 14% sangat positif, 24% cukup positif, dan 41% netral(*). Hanya 21% dari responden yang sudah menutup polis memiliki sentimen negatif, terindikasi karena nilai investasi yang tidak sesuai harapan.

Dalam mengawal produk unit link sekaligus upaya menjaga pertumbuhan industri asuransi, AAJI dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) terus bekerja sama membuat kerangka peraturan untuk menjamin perlindungan terhadap nasabah dan meningkatkan pelayanan asuransi. Dalam merumuskan regulasi, tiga pilar utama; perusahaan asuransi, tenaga pemasar, dan nasabah, selalu menjadi fokus utama.

Judul	Masih kerap diadukan, produk dan pemasaran unitlink perlu aturan yang lebih ketat?
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Pertumbuhan Asuran Unit Link
Halaman/URL	https://newssetup.kontan.co.id/news/masih-kerap-diadukan-produk-dan-pemasaran-unitlink-perlu-aturan-yang-lebih-ketat
Tanggal Berita	2021-12-13
Sentimen	Positif

Masih kerap diadukan, produk dan pemasaran unitlink perlu aturan yang lebih ketat?

Senin, 13 Desember 2021 | 04:45 WIB | Reporter Adrianus Octaviano



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Produk *unitlink* di asuransi jiwa masih menjadi produk yang kerap kali menimbulkan pro dan kontra dengan aduan yang ada. Oleh karenanya, pengaturan terkait regulasi produk ini dirasa kian diperlukan.

Sekadar mengingatkan, Direktur Pengawasan Asuransi OJK, Supriyono pernah mengatakan bahwa regulasi baru *unitlink* dalam bentuk surat edaran OJK direncanakan terbit akhir tahun ini pada Oktober lalu. Namun, sampai saat ini tanda-tanda akan ada surat edaran tersebut belum terlihat.

Ketika dikonfirmasi, juru bicara OJK, Sekar Putih Djarot enggan menjawab apakah surat edaran jadi terbit akhir tahun ini atau tidak. Ia hanya menjelaskan bahwa upaya untuk melanjutkan regulasi yang dilakukan dengan tujuan agar permasalahan pemasaran dapat berkurang.

"Khususnya ketidakpahaman nasabah atas PAYDI dapat diminimalisir dan perusahaan asuransi dapat meningkatkan tata kelola dan manajemen risiko dengan lebih baik," ujar Sekar kepada KONTAN, Minggu (12/12).

Baca Juga: Pendapatan premi dari kanal keagenan asuransi jiwa terus menurun karena pandemi

Sementara itu, ia juga mengatakan bahwa regulasi yang sedang dilakukan saat ini meliputi spesifikasi produk, persyaratan perusahaan agar dapat menjual PAYDI, praktik pemasaran, dan pengelolaan investasi.

Sebelumnya, Anggota Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen Tirta Segara juga menyebutkan bahwa perencanaan juga memiliki rencana untuk mewajibkan pemeriksaan ketika proses penawaran produk asuransi untuk memastikan nasabah sudah paham.

Adapun, Tirta juga ringkaskan tentang informasi dan produk jasa keuangan yang disampaikan dengan bahasa sederhana tapi cakupannya secara lengkap. Karena ia melihat keluhan konsumen terkait polis itu tebal sekali tulisannya kecil-kecil.

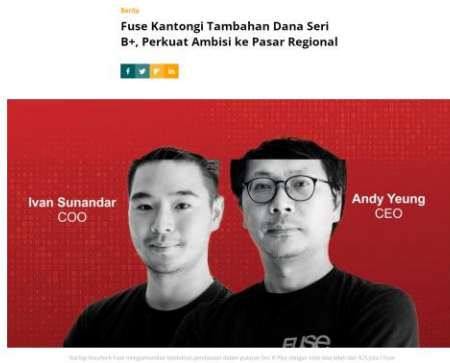
"Oleh itu, produk seperti itu harus ringkasan informasi produk dan layanan keuangan dengan bahasa sederhana tapi lengkap cakupannya. Termasuk kalau ada denda, biaya tambahan, dan sebagainya. Semua harus dicantumkan," ujar Tirta dalam rapat dengan Komisi XI DPR-RI awal pekan lalu.

Baca Juga: Pefindo menegaskan peringkat idAA untuk Indonesia Re

Dari sisi pelaku industri, Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tumpubolon menambahkan bahwa sejatinya saat ini produk *unitlink* sudah memiliki regulasi yang paling ketat.

Namun, mencoba membuka diri untuk terus mengembangkan dan berkreasi dengan semua perusahaan, termasuk dengan OJK terkait apa lagi yang dapat diperbaiki demi kenyamanan nasabah.

Judul	Fuse Kantongi Tambahan Dana Seri B+, Perkuat Ambisi ke Pasar Regional
Nama Media	Dailysocial.id
Newstrend	Pendanaas Startup Insurtech
Halaman/URL	https://dailysocial.id/post/fuse-kantongi-tambahan-dana-seri-b-perkuat-ambisi-ke-pasar-regional
Tanggal Berita	2021-12-13
Sentimen	Netral



Fuse Kantongi Tambahan Dana Seri B+, Perkuat Ambisi ke Pasar Regional

1 2 3 4

Fuse telah menutup tiga putaran pendanaan seri B dengan total penarikan lebih dari \$50 juta (sekitar 725 miliar Rupiah) hingga Sabtu, 11 Desember 2021.

Startup insurtech Fuse hari ini (1312) mengumumkan tambahan pendanaan dalam putaran seri B dengan total nilai lebih dari \$50 juta (sekitar 725 miliar Rupiah). Putaran ini dipimpin oleh investor global seperti pengontrol dana untuk Fintech dengan identitas di Asia Tenggara, serta dukungan dari investor sebelumnya seperti East Ventures (Gawati Fund), GGV Capital, eWTP, dan EMTEK.

Selama enam bulan ini, Fuse telah menutup tiga putaran pendanaan Seri B dengan total penarikan lebih dari \$50 juta (sekitar 725 miliar Rupiah). Dengan kata lain, mengakhiri posisi Fuse ke dalam jajaran startup centaur. Dana segar yang didapat perusahaan akan digunakan untuk membiayai platform Fuse ke lebih banyak negara di Asia Tenggara. Perusahaan saat ini memiliki lebih dari 400 pegawai, dengan kantor cabang di Indonesia, Vietnam, dan Tiongkok.

Founder & CEO Fuse Andy Yeung mengatakan, masa sekarang karena Fuse mendapat pengakuan dari investor Fintech Asia global di tengah persaingan asuransi di Asia Tenggara. Pihaknya bersemangat untuk mendapatkan akuisisi dan wawasan dari perusahaan portofolio Fintech dan insurtech lainnya di seluruh dunia.

"Masa yang baik dari investor global, bersama dengan prestasi terbaru kami masuk daftar World's Top 100 Insurtechs 2021 yang diterbitkan oleh S&P Global dan Ernst & Young, menginspirasi kami untuk melakukan ekspansi kami saat ini. Platform teknologi yang dikembangkan Fuse membuat asuransi lebih mudah diakses oleh masyarakat di Asia Tenggara," ucap Yeung dalam keterangan resmi.

Sebagai tambahan, menurut laporan yang ia tulis, pada tahun ini telah menargetkan Asia Tenggara diprediksi akan tumbuh menjadi 300 juta konsumen dengan pendapatan \$300 miliar dan semakin meningkat. Menurut Fuse, Fintech di posisi yang tepat untuk menjadi pasar asuransi besar yang kurang terpenetrasi ini melalui platform teknologi online yang menghadirkan kanal distribusi yang bervariasi sesuai dengan kebutuhan konsumen.

"Dengan kepercayaan dari investor, perusahaan asuransi, partner bisnis dan end customer, Fuse akan terus berusaha sebaik mungkin untuk mengembangkan produk asuransi yang paling terjangkau dan sesuai kebutuhan. Kami sangat percaya bahwa transformasi asuransi digital dapat membantu lebih banyak orang mendapatkan proteksi asuransi, dan semoga tingkat penetrasi asuransi dapat meningkat secara substansial di tahun-tahun mendatang di Indonesia maupun Asia Tenggara."

Sejak beroperasi di 2017, Fuse mengambil pendekatan aplikasi untuk memungkinkan penjualan asuransi dengan model bisnis B2B (Business to Agent/Broker). Perusahaan memiliki bisnis model yang komprehensif, yakni B2B, B2C perusahaan, B2C2C (perantara mikro dan channel distribusi), yang memungkinkan untuk membantu partner mendistribusikan produk asuransi dengan biaya operasional yang terjangkau kepada end customer.

Terdapat lebih dari 40 ribu tenaga pemasaran/partner yang menggunakan aplikasi Fuse Pro untuk memasarkan produk asuransi. Fuse juga bekerja sama dengan lebih dari 40 perusahaan asuransi, mulai dari perusahaan asuransi umum hingga perusahaan asuransi jiwa, yang mendukung Fuse untuk menyediakan lebih dari 300 produk asuransi bagi end customer.

Sejak kuartal ketiga 2021, Fuse telah resmi ditunjuk oleh Tokopedia sebagai mitra insurtech teratas untuk menyediakan semua produk asuransi umum bagi user Tokopedia. Pada September lalu, pendanaan premi bruto (Gross Written Premium/ GWP) Fuse telah melampaui Rp1 triliun, yang menjadikan Fuse sebagai perusahaan insurtech terbesar di Indonesia.

Selanjutnya dalam wawancara bersama Dailysocial, Yeung mengatakan bahwa agen/broker merupakan peran penting dalam rantai penjualan asuransi dan mereka tidak akan tergantikan teknologi dalam waktu dekat. Akibatnya diperlukan untuk membangun aplikasi Fuse Pro untuk menggantikan dan mendukung agen/broker dalam digitalisasi. Sehingga, membantu mereka mengubah bisnis offline menjadi online.

"Dengan kata lain, kami 'menggenasi' asuransi yang ada ke online dan pada akhirnya mereka 'mempublikasikan' produk asuransi baru seperti asuransi mikro, itu sebabnya kami fokus pada model bisnis agen/broker ini terutama sejak hari pertama," ujarnya.

Peran vital keagenan

Read more

- [Video] "Employee Benefit" untuk Merekrut Talenta Digital
- Kitabisa Segera Masuk ke Bisnis Asuransi Digital Lewat "Kitajaga"
- Startup Insurtech Fuse Terima Tambahan Pendanaan Seri B
- Key Assurance Hadirkan Layanan Insurtech yang Terintegrasi dengan Wellness
- Strategi Lifeplan Difaikatkan pada Pemenuhan Kebutuhan Konsumen

Sebenarnya, startup insurtech saat ini juga memiliki layanan keagenan untuk mendukung penjualan produk asuransi lewat agen (B2B) melalui kanal chief (B2C). Fintech memiliki PascaPilot Mitra dan Quidra dengan Mitra Quidra Plus. Hanya saja, keduanya fokus dari retail dua baris ke bisnis, sementara Fuse sebaliknya. Tidak ada yang salah dengan kedua segmen bisnis ini karena sangat sama, yakni ingin meningkatkan penetrasi produk asuransi di Indonesia.

Agar adalah ganda terjamin perusahaan asuransi dalam mematuhi bisnis. Menurut data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), jawa ini memberikan kontribusi terhadap 36,1% dari total pendapatan premi asuransi jiwa hingga kuartal II 2021. Kemudian, diawal jawa bancassurance 46,59% dan jawa bancassurance 1,88%, dan jawa 15,06%. Secara total, jumlah agen asuransi berlisensi naik 2,1% menjadi 635.326 orang dalam periode tersebut.

Direktur Eksekutif Aji Tiger Pasiribu mengatakan, bagi perusahaan asuransi jiwa, agen itu benar-benar sangat. Bisa tidak melakukan rekuitmen, akan membahayakan perusahaan yang menghadapi strategi agency. "Yang dapat bahwa tidak semua perusahaan asuransi jiwa menggunakan agency sebagai kanal distribusinya, jadi ini hanya berlaku bagi perusahaan asuransi jiwa yang menggunakan agen sebagai tenaga penjual," ujarnya seperti dikutip dari Kompas.

Judul	Lembaga Penjamin Polis
Nama Media	Kontan
Newstrend	Lembaga Penjamin Poli
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-12-14
Sentimen	Netral

Lembaga Penjamin Polis

JAKARTA. Perusahaan asuransi berharap Lembaga Penjamin Polis (LPP), yang berperan melindungi nasabah asuransi, bisa segera terbentuk. Nantinya Lembaga Penjamin Polis ini nantinya memiliki fungsi yang mirip dengan Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) untuk perbankan yang menjamin dana simpanan nasabah.

Salah satu perusahaan asuransi jiwa, BNI Life menyebut, keberadaan LPP penting sehubungan dengan perlindungan pemegang polis. "Harapannya lembaga ini dapat menjadikan industri perasuransian berjalan dengan sehat," ujar *General Manager of Corporate Secretary, Legal & Comm* BNI Life Arry Herwindo.

Direktur Utama BRI Life Iwan Pasila menyatakan, Lembaga Penjamin Polis ini sudah diamanatkan di UU 40/2014 dan sampai saat ini masih dalam pembicaraan dengan pihak terkait termasuk industri asuransi. "Pada prinsipnya LPP baik dan dapat memberikan dampak positif bagi kepercayaan masyarakat berasuransi," kata Iwan.

Selvi Mayasari

Judul	Industri asuransi jiwa mendukung segera dibentuknya lembaga penjamin polis
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Lembaga Penjamin Poli
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/industri-asuransi-jiwa-mendukung-segera-dibentuknya-lembaga-penjamin-polis
Tanggal Berita	2021-12-13
Sentimen	Netral

KEUANGAN / ASURANSI

Industri asuransi jiwa mendukung segera dibentuknya lembaga penjamin polis

Sore, 13 Desember 2021 / 19:08 WIB



KONTAN/Cherry A. Muchlis

Reporter: Selvi Mayasari | Editor: Tendi Mahadi

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Badan Perlindungan Konsumen Nasional mendorong segera dibentuknya Lembaga Penjamin Polis seperti yang diamanatkan Undang-undang Perasuransian. Langkah ini diperlukan sebagai upaya melindungi nasabah asuransi.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) diharapkan bisa segera membentuk Lembaga Penjamin Polis. Alasannya, asuransi pada dasarnya merupakan industri yang *highly regulated*. Lembaga Penjamin Polis ini nantinya memiliki fungsi yang mirip dengan Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) untuk perbankan yang menjamin dana simpanan nasabah.

Salah satu perusahaan asuransi jiwa, BNI Life menyebut, keberadaan Lembaga Penjamin Polis dibutuhkan dalam melindungi pemegang polis. Oleh karena itu, BNI Life sangat mendukung sepenuhnya dan mempercayakan proses pembentukan lembaga ini kepada regulator.

"Harapannya lembaga ini dapat menjadikan industri perasuransian berjalan dengan sehat," ujar *GM of Corsec, Legal & Compliance* BNI Life Arty Herwindo kepada kontan.co.id, belum lama ini.

Baca Juga: [Astra Financial & Logistic catat transaksi Rp 205 miliar di QIAS Surabaya 2021](#)

Selain itu, pihaknya juga sangat berharap kehadiran lembaga ini dapat memberikan kepercayaan kepada masyarakat terhadap industri perasuransian sehingga mampu mendorong minat masyarakat untuk menggunakan jasa asuransi dan meningkatkan kinerja perusahaan.

Menurut Arty, dengan pembentukan lembaga penjamin polis, perusahaan, lembaga dan konsumen dapat bekerjasama dengan baik. Perusahaan juga dapat menjalankan bisnisnya dengan baik, lembaga dapat melindungi konsumen dan konsumen merasa aman untuk memiliki produk asuransi.

Sementara itu, Direktur Utama BNI Life Iwan pasila menyatakan, Lembaga Penjamin Polis (LPP) sudah diamanatkan di UU 40/2014 dan sampai saat ini masih dalam pembicaraan dengan pihak terkait termasuk industri asuransi.

"Pada prinsipnya LPP baik dan dapat memberikan dampak positif bagi kepercayaan masyarakat berasuransi. Namun, concern penting yang perlu diperhatikan bagaimana agar pembentukan LPP ini dapat mendorong *prudent governance* di industri asuransi dan bukan dipakai sebagai tameng orang-orang yang tidak bertanggung jawab dengan baik dalam mengelola dana nasabah yang diperoleh dari premi," kata Iwan.

Menurut Iwan, dengan maraknya persoalan konsumen di bidang asuransi, memang perlu ada sosialisasi yang terus menerus tentang produk asuransi yang dibeli dan manfaat yang diperoleh agar tidak salah mengerti, namun unsur kehati-hatian dalam mengelola dana nasabah juga harus didorong dan diberi *punishment* jika ada unsur kelalaian.

Baca Juga: [Riset YouGov: Produk Unilever masih diterima masyarakat](#)

Selain itu, Iwan menyebut, pembentukan LPP seperti pada LPS tentu akan membutuhkan pendanaan, dan umumnya hal ini akan dikenakan kepada perusahaan asuransi, yang nantinya akan membebankan sebagian biaya ini ke dalam premi.

"Pembentukan LPP ini tujuannya untuk mendorong tingkat kepercayaan masyarakat terhadap asuransi. Namun perlu diperhatikan agar biaya tidak hanya dikenakan berdasarkan premi yang dikelola tapi juga unsur tata kelola yang baik yang diupayakan di perusahaan asuransi," ungkap Iwan.

Sambung Iwan, jangan sampai unsur tata kelola ini diabaikan dalam penetapan premi sehingga tidak mendorong perusahaan untuk mengembangkan tata kelola yang baik. Hal ini tentu tidak mudah karena harus mencari titik keseimbangan antara risiko dan besarnya dana kelolaan perusahaan.

PT AIA Financial sebagai salah satu pemain asuransi jiwa juga menyatakan bahwa pihaknya menyambut baik dan mendukung keputusan pemerintah untuk mendirikan LPP (Lembaga Penjamin Polis) seperti yang diatur dalam UU Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian.

Judul	Reopening Establishment ALLIANZ di KidZania Jakarta Gaya Hidup Sehat di Gymnastic Center
Nama Media	Momdadi.com
Newstrend	Peresmian Gymnastic Center
Halaman/URL	http://momdadi.com/momdadi/reopening-establishment-allianz-di-kidzania-jakarta-gaya-hidup-sehat-di-gymnastic-center/
Tanggal Berita	2021-12-12
Sentimen	Netral

Reopening Establishment ALLIANZ di KidZania Jakarta Gaya Hidup Sehat di Gymnastic Center

Beno Beniko | Sunday, December 12th, 2021 11:08:44 am | Agenda, Kalender | No Comments



Foto : Istimedia

Allianz hadir di KidZania Jakarta dengan wajah baru memperkenalkan dunia olahraga kepada anak-anak lewat *Gymnastic Center* untuk mengajak mereka aktif bergerak dan berolahraga sejak dini. Peresmian *establishment* ini dilaksanakan di Jakarta dengan menerapkan protokol kesehatan yang ketat.

Temuan Penelitian yang diterbitkan dalam *Study Finds* oleh *University of Leicester* mengungkapkan bahwa pandemi COVID-19 meningkatkan penggunaan *gadget* atau gawai pada anak. Salah satu alasannya karena metode pembelajaran dari rumah yang dilakukan oleh anak-anak. Tak sedikit orang tua yang mengalami kesulitan untuk membatasi waktu anaknya bermain *gadget*. Hal ini bisa mendatangkan efek negatif, mulai dari meningkatkan risiko kesehatan hingga mempengaruhi kualitas tidur anak (source: <https://lifestyle.kompas.com/read/2021/05/07/124348420/kebiasaan-menggunakan-lebih-dari-satu-gadget-di-tengah-pandemi>). Menjawab kekhawatiran tersebut, Allianz hadir di KidZania Jakarta dengan suasana baru, mengajak anak-anak untuk aktif bergerak lewat *establishment* Allianz *Gymnastic Center*.

Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia, Karin Zulkarnaen, menuturkan, "Allianz ingin memberikan edukasi gaya hidup sehat dan nilai-nilai sportivitas tersebut kepada adik-adik yang ada di KidZania ini sejak dini dengan membuat *establishment* baru dengan tema olahraga. Kita harus mengajak anak-anak untuk aktif bergerak secara fisik di dalam atau luar ruangan, berolahraga sambil membangun semangat sportivitas. Maka kami hadirkan Allianz *Gymnastic Center*, anak-anak dikenalkan sekaligus belajar mengenai pentingnya konsep perlindungan sejak dini saat beraktivitas, misalnya saat berolahraga perlu pemanasan dan pendinginan untuk menghindari cedera otot, menggunakan alat-alat perlindungan olahraga yang memadai sesuai dengan jenis olahraganya, seperti panjat dinding yang harus menggunakan helm dan pelindung kaki. Untuk itu kami memilih KidZania Jakarta sebagai salah satu sarana edukasi agar anak lebih mengenal dunia olahraga, aktif, sportif, dan memahami berolahraga dengan aman di *establishment* Allianz *Gymnastic Center*."

Presiden Direktur PT Aryan Indonesia (KidZania Jakarta), Kerry Riza, juga menuturkan, "Kehadiran Allianz di KidZania Jakarta dengan suasana berbeda di era *new normal* ini akan memberikan semangat baru serta keceriaan bagi anak-anak untuk beraktivitas di sini. Dengan adanya aktivitas olahraga di *Gymnastic Center* anak-anak memiliki tempat untuk menyalurkan energinya dengan bergerak secara fisik, menerapkan gaya hidup sehat, dengan cara yang seru dan menyenangkan."

Kegiatan terbaru dari wahana Allianz *Gymnastic Center* mengajak anak-anak aktif secara fisik dengan menjadi peserta Pusat Gimnasium yang mendapatkan *cash back* sebesar 20 *kidZos*. Saat beraktivitas anak-anak akan mengembangkan keterampilan motorik kasar, belajar keterampilan emosional, memahami gaya hidup sehat, menjunjung nilai-nilai sportivitas, dan berkompetisi secara positif. Di sini mereka bisa berolahraga aerobik, melatih keseimbangan dan koordinasi tubuh menggunakan alat seperti *hoola hoop*, *monkey bar*, *balance beam*, dan bola. Latihan bersepeda dengan *interactive bike* melengkapi tantangan berolahraga di sini, di mana setiap aktivitas yang dilakukan akan dinilai untuk menentukan posisi di podium 1, 2, dan 3 sekaligus mendapatkan medali. Di akhir kegiatan anak-anak akan berparade keliling kota KidZania dengan mobil parade untuk menunjukkan prestasinya.

Selain *establishment* ini, Allianz juga memiliki *establishment Building Climbing* di KidZania Jakarta. Sebelum memulai aktivitas, pengunjung akan dibekali pengetahuan mengenai panjat gedung dan perlengkapan keamanan yang harus digunakan untuk memanjat gedung. Menjadi atlet panjat gedung akan melatih anak dalam kemampuan motorik, mengatur strategi, dan memecahkan masalah.

Allianz adalah perusahaan asuransi global yang sejak tahun 2021 ini sampai 2028 mendukung olahraga melalui gerakan Olimpiade dan Paralimpiade. Kerjasama Allianz dengan KidZania memberikan pemahaman kepada anak mengenai konsep perlindungan dan keamanan melalui pengalaman aktivitas di *establishment Gymnastic Center* dan *Building Climbing*.



Judul	Prudential Indonesia dan Standard Chartered Luncurkan Dua Dana Investasi Baru untuk Bancassurance
Nama Media	Sumutpos.co
Newstrend	Peluncuran Produk Asuransi
Halaman/URL	https://sumutpos.co/prudential-indonesia-dan-standard-chartered-luncurkan-dua-dana-investasi-baru-untuk-bancassurance/
Tanggal Berita	2021-12-13
Sentimen	Netral

Prudential Indonesia dan Standard Chartered Luncurkan Dua Dana Investasi Baru untuk Bancassurance

📅 13/12/2021 🧑 Sumutpos

JAKARTA, SUMUTPOS.CO – PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) berkolaborasi dengan Standard Chartered Bank Indonesia (Standard Chartered) memperkuat kepemimpinan di industri keuangan dengan meluncurkan dua dana investasi campuran dalam mata uang rupiah dan dolar AS yaitu PRULink Rupiah Global Managed Income Fund dan PRULink US Dollar Global Managed Income Fund. Kedua dana investasi ini sesuai bagi nasabah dengan profil risiko sedang-tinggi dan memiliki preferensi alokasi dana investasi di luar negeri dengan potensi Tambahan Nilai Investasi bulanan.



Ivy Widjaja, Chief Partnership Distribution Officer Prudential Indonesia mengatakan, Prudential Indonesia berkomitmen untuk terus berinovasi dalam memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia, di antaranya dengan memberikan akses bagi nasabah untuk berinvestasi pada saham-saham luar negeri, termasuk perusahaan-perusahaan inovatif global. "Pilihan dana investasi yang ditawarkan telah dipilih dengan cermat dengan menerapkan prinsip kehati-hatian, dan memperhitungkan potensi imbal hasil investasi dalam jangka panjang, serta memberikan potensi Tambahan Nilai Investasi bulanan. Inovasi terbaru ini sejalan dengan aspirasi kami untuk menjadikan masyarakat Indonesia lebih sejahtera dan mendapatkan yang terbaik dalam kehidupan," ujarnya.

Selain ke pasar pendapatan tetap di dalam dan luar negeri, dana investasi ini juga diinvestasikan secara global di saham-saham perusahaan inovatif (megatrend) yang merupakan perusahaan global dan berkelanjutan dengan kekuatan ekonomi makro yang dapat memberikan pengaruh pada lanskap ekonomi, bisnis, dan sistem sosial dunia. Skema dana yang berinvestasi di pasar asing (offshore funds), termasuk dalam sektor teknologi dan media, memiliki potensi yang besar. Dari sisi kinerja, sektor-sektor tersebut masih menawarkan potensi pertumbuhan tinggi dan akan terus menggerakkan ekonomi dunia. Data mengenai peringkat Return on Investment (ROI) berdasarkan sektor di AS pada kuartal ketiga 2021 yang dirilis CSI Market mencatat sektor teknologi dan layanan kesehatan masing-masing memiliki nilai ROI sebesar 24,89% dan 10,11%.

Meru Arumdal, Head of Wealth Management, Standard Chartered Bank Indonesia mengatakan, "Kami sangat senang kemitraan kami dengan Prudential Indonesia terus berkembang melalui hadirnya inovasi-inovasi produk terbaru yang dirancang untuk menjawab kebutuhan nasabah yang sangat dinamis. Kami telah memperkenalkan PRULink US Dollar Global Tech Equity Fund di September 2021 untuk memberikan kesempatan bagi para nasabah kami dapat berinvestasi secara global di saham perusahaan-perusahaan yang mayoritas kegiatan ekonominya berada di sektor teknologi. "

Prudential Indonesia selalu menerapkan prinsip kehati-hatian secara optimal dalam memilih instrumen investasi yang memiliki fundamental baik dan pendanaan yang kuat. Dalam mengelola dana nasabah, Prudential Indonesia bekerja sama dengan Eastspring Investments Indonesia (Eastspring Indonesia), salah satu perusahaan pengelolaan investasi terkemuka di Indonesia, serta Wellington Management, perusahaan pengelolaan investasi terkemuka dengan dana kelolaan lebih dari USD1 triliun.

PRULink Rupiah Global Managed Income Fund dan PRULink US Dollar Global Managed Income Fund mulai tersedia dan dapat dipilih sebagai salah satu pilihan dana investasi mulai tanggal 22 November 2021 pada produk VERSALink Investor Account Plus milik nasabah Standard Chartered. (rel/sih)

Judul	OJK Maluku Bakal Perketat Penjualan Asuransi Unit Link; Agen Asuransi Diminta Tidak Menipu
Nama Media	Ambon.tribunnews.com
Newstrend	Aturan Unit Link
Halaman/URL	https://ambon.tribunnews.com/2021/12/13/ojk-maluku-bakal-perketat-penjualan-asuransi-unit-link-agen-asuransi-diminta-tidak-menipu
Tanggal Berita	2021-12-13
Sentimen	Netral

Maluku Terkini

OJK Maluku Bakal Perketat Penjualan Asuransi Unit Link; Agen Asuransi Diminta Tidak Menipu

Senin, 13 Desember 2021 20:06

Penulis: [Salma Picalouhata](#) | Editor: [Adjeng Hatalea](#)



Home News Ambon Maluku Superball Seleb B...

Laporan Wartawan TribunAmbon.com, Salma Picalouhata

TRIBUNAMBON.COM - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) akan memperketat penjualan produk Asuransi Unit Link, hingga proses penjualan kepada masyarakat.

Hal itu menyusul banyaknya korban nasabah asuransi Unit Link yang dirugikan, dengan tuding adanya indikasi kejahatan korporasi asuransi berkedok investasi.

Kepala Bagian Pengawasan LJK Kantor OJK Provinsi Maluku, [Novian Suhardi](#) mengatakan, akan membuat semacam *market owner* yang lebih transparan dan terstruktur agar sales asuransi bisa menjual produk dengan baik.

"Jadi sales asuransi bukan hanya menyampaikan hasil menggiurkan saja," kata dia saat Evaluasi Kinerja Sektor Jasa Keuangan Provinsi Maluku di Aryaduta Hotel Makassar, Senin (13/12/2021).

Dia melanjutkan, sales asuransi harusnya tidak menipu calon nasabah.

Masyarakat harusnya tidak hanya diberi informasi soal keuntungan saja.

Tapi tidak ada penjelasan soal premi asuransi dan investasi.

"Jadi kadang asuransi lebih besar jadi investasinya tidak berkembang. Misalnya tiap bulan sejuta tapi porsi premi asuransi lebih besar jadi hanya uangnya hanya sedikit. (alo mau porsi investasi harus lebih besar bukan porsi asuransi)," jelas dia.

Hal itulah yang membuat nasabah asuransi kerap mengalami kerugian.

Sementara Kepala Sub Bagian Edukasi Perlindungan Konsumen Kantor [OJK Maluku](#), Stella Matitaputty mengatakan selama ini, perbankan maupun perusahaan asuransi diberikan kebebasan.

Namun sebelum dipasarkan, semua kebutuhan harus dipenuhi sebelum dijual ke masyarakat.

"Kalau ada produk baru harus ada persetujuan. Kalau akhirnya terjadi resiko kita dorong untuk berpodaman pada peraturan OJK," ucap dia. (*)

Judul	Avrist Health Starter, Wujud Kemitraan Avrist Assurance dan Lifepal untuk Jangkau Masyarakat Indonesia
Nama Media	Obessionnews.com
Newstrend	Peluncuran Produk Asuransi
Halaman/URL	https://www.obsessionnews.com/avrist-health-starter-wujud-kemitraan-avrist-assurance-dan-lifepal-untuk-jangkau-masyarakat-indonesia/
Tanggal Berita	2021-12-13
Sentimen	Netral

Avrist Health Starter, Wujud Kemitraan Avrist Assurance dan Lifepal untuk Jangkau Masyarakat Indonesia

Produk by ARI Rahmat - Foto: Benji, 13 Desember 2021 13:00 WIB



Avrist Health Starter, Wujud Kemitraan Avrist Assurance dan Lifepal untuk Jangkau Masyarakat Indonesia

Produk by ARI Rahmat - Foto: Benji, 13 Desember 2021 13:00 WIB

Jakarta, obsessionnews.com – Avrist Assurance, perusahaan asuransi terkemuka dengan pengalaman lebih dari 40 tahun di Indonesia, secara resmi menggandeng Lifepal.co.id, sebagai salah satu marketplace asuransi terbesar di tanah air, untuk memajukan produk keduanya, yaitu Avrist Health Starter. Sejak 13/12/2021, perusahaan dari produk merupakan wujud dari komitmen nyata usaha kedua belah pihak dalam mengoptimalkan layanan asuransi dan menyediakan peluang proteksi asuransi kelas-humay kepada seluruh lapisan masyarakat Indonesia.

Baca juga: Lifepal Gelar Blog Competition Bertema Pentingnya Melek Asuransi

Direktur PT Avrist Assurance Yusei Sato mengatakan, kehadiran Avrist Health Starter, sebagai produk pertama hasil kolaborasi antara Avrist Assurance dan Lifepal.co.id, merupakan wujud komitmen untuk meningkatkan kesadaran berasuransi dan lebih merambat pasar asuransi konvensional di Indonesia. Diangkatkan bahwa produk ini dapat juga mendorong dan meningkatkan literasi asuransi masyarakat Indonesia.

"Kami melihat bahwa peluang yang terlintas dari produk ini sangat tidak terbatas, dan dapat diposisikan sebagai salah satu langkah cerdas bagi Avrist Assurance dalam menargetkan potensi digitalisasi asuransi berskala nasional," tutur Yusei dalam siaran pers yang diterima obsessionnews.com, Senin.

Menurutnya, Yusei kerja sama dengan Lifepal.co.id merupakan bukti nyata dalam pemanfaatan platform teknologi digital dalam memperluas akses layanan dan memaksimalkan jangkauan ke seluruh lapisan masyarakat.

"Digitalisasi menjadi peran penting di industri perasuransian Indonesia. Hal ini karena digitalisasi memberikan banyak peningkatan kualitas dan efisiensi layanan. Digitalisasi asuransi tidak hanya membuat proses administrasi menjadi lebih efisien dan cepat, tetapi juga memberikan tenaga pemasar tradisional, seperti agen, 'legenda'."

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) per Juni 2021 total aset industri asuransi mencapai Rp765,49 triliun atau tumbuh 11 persen (yoy) dari tahun sebelumnya yang tercatat sebesar Rp692,36 triliun, maka sejalan dengan meningkatnya ekonomi masyarakat, asuransi semestinya menjadi andalan bagi masyarakat Indonesia sebagai perlindungan dari berbagai risiko di masa depan yang dapat mengurangi perencanaan keuangan.

Diangkatkan peluncuran produk Avrist Health Starter dapat turut berkontribusi secara positif terhadap program literasi dan membentengi pemertua market asuransi yang saat ini masih di angka 2,50 persen, sebagaimana data per 2020.

Berdasarkan data Bank Dunia, peringkat asuransi di Indonesia masih berada di tingkat rendah, lebih rendah daripada Singapura, Malaysia, Thailand, dan Filipina. Kondisi itulah yang Indonesia yang merupakan negara kepulauan, saat mengembangkan kepercayaan pemertua asuransi kepada seluruh lapisan masyarakat sekaligus menjadi tantangan tersendiri bagi industri asuransi.

Sesuai dengan tema utama Hari Asuransi Nasional yang jatuh pada tanggal 18 Oktober yang lalu, yaitu "Literasi Asuransi Untuk Keluarga, Komunitas – Pahlawan – Kita", semangat dan komitmen untuk senantiasa meningkatkan literasi asuransi serta memberikan edukasi kepada masyarakat luas, terutama bagi masyarakat yang selama ini tidak memiliki proteksi asuransi kesehatan, akan pentingnya kesadaran berasuransi, menjadi salah satu penggerak produk Avrist Assurance dan Lifepal dalam bermitra di akhir tahun ini.

Oleh karena itu peluncuran dari produk Avrist Health Starter diharapkan mampu menjadi salah satu solusi guna meningkatkan tingkat literasi asuransi Indonesia, terutama kepada masyarakat yang selama ini tidak memiliki proteksi asuransi kesehatan.

Berikut manfaat kembali lebih dari Avrist Health Starter:

- Manfaat rawat inap harian tertinggi oleh polis selama 365 hari per tahun polis. Selain itu, untuk manfaat UH (Pembayaran Intensitas 50%), polis ditanggung selama maksimal 45 hari. Total hanya Rp 1 juta, manfaat seluruh pengobatan BPJS harian tetap diberikan apabila biaya rawat inap telah dibayarkan langsung menggunakan BPJS, sehingga peran polis ini dapat menjadi pengganti BPJS.
- Manfaat pembebasan akibat cedera atau penyakit berdasarkan rekomendasi dari Dokter, maka polis akan menanggung biaya terlintas dengan batas maksimal lima tahunan. Hal ini juga termasuk kondisi komplikasi pada kehamilan sesuai dengan kriteria yang disebutkan dalam kontrak polis.
- Manfaat biaya medis seperti kunjungan dokter umum satu konsultasi per hari tanpa melebihi batas tahunan, kunjungan dokter spesialis satu konsultasi per hari tanpa melebihi batas tahunan, manfaat layanan ambulans per satu jenis kejadian yang tidak melebihi batas lima tahunan serta biaya rumah sakit lainnya, seperti obat-obatan asuransi rawat inap. Termasuk di dalamnya pemeriksaan penunjang diagnosis, obat, perawatan medis, biaya administrasi Rumah Sakit, fisioterapi, perawatan di UH Gawat Darurat, biaya jasa keperawatan dan biaya pembebasan yang hanya bersifat pemeriksaan (diagnostic) dan tidak disertai dengan tindakan pengobatan (therapeutic).
- Manfaat rawat jalan dalam berbagai kondisi dan situasi pemegang polis, seperti manfaat konsultasi sebelum dan sesudah rawat inap, seperti konsultasi dokter, fisioterapi, obat, layanan diagnosis, dan tes laboratorium. Manfaat rawat jalan darurat akibat kecelakaan dalam rumah waktu 48 jam sesudah kecelakaan, manfaat rawat jalan umum, serta manfaat rawat jalan tambahan seperti kemudikan dan cost care atau hemodialisis.
- Premi dibebaskan 50% pada tahun ketiga, jika selama 36 bulan, pemegang polis tidak menggunakan klaim.

Sementara itu Co-Founder sekaligus Chief Marketing Officer Lifepal Benji Rajani mengungkapkan, dengan posisi sebagai salah satu insurtech terbesar di tanah air, Lifepal senantiasa mengembangkan jalinan produk asuransi tidak hanya dalam segi kuantitas, namun juga kualitas.

"Terselalu produk dari Avrist Health Starter, dengan berbagai keunggulan yang ditawarkan, menekankan komitmen Lifepal untuk terus berinovasi dalam memberikan pilihan yang lebih banyak bagi nasabah guna melindungi masa depan mereka," ujarnya.

Benji juga menyampaikan apresiasi kepada Avrist Assurance atas kolaborasinya bersama Lifepal.co.id. Dengan motto #MemadukanKita serta posisinya sebagai platform all-in-one dalam memajukan literasi pilihan proteksi asuransi, Lifepal semakin mengukuhkan posisinya sebagai pilihan masyarakat saat membandingkan dan membeli polis asuransi secara online.

Head of Partnership Distribution PT Avrist Assurance Vini Lestari Erwin menyoroti keunggulan produk Avrist Health Starter:

"Dengan diluncurkan produk kesehatan yang dapat dibeli langsung tanpa ada unsur investasi di dalamnya, hal ini menjadi salah satu langkah Avrist dalam menggapai segmen target dari segmen kebutuhan masyarakat saat ini. Di mata segala macam manfaat polis asuransi kesehatan basic berada di pengamatan pemegang polis dengan harga yang sangat terjangkau.

"Kini asuransi yang berbasis mahal pun sudah dapat dijangkau oleh segala lapisan masyarakat tanpa terkecuali. Mulai dari manfaat rawat inap, rawat jalan, kebutuhan pembiayaan medis, pembebasan, serta pengembalian 50% total nilai premi setelah 36 bulan berjalan tanpa pengisian klaim merupakan produk ini bermanfaat ganda, yaitu sebagai proteksi, proteksi dan juga alternatif tabung dana," tandasnya.

5 Langkah mudah untuk akses produk Avrist Health Starter di Lifepal

- Klik <https://lifepal.co.id/asuransi/kesehatan/> dan lengkapi data diri sesuai permintaan data dan keterangan secara baik dan benar.
- Isilah isi, pilih kategori anggaran untuk asuransi, lalu klik Asuransi Avrist, dan pilih produk Avrist Health Starter (<https://lifepal.co.id/asuransi/avrist/>). Terdapat juga opsi untuk melihat manfaat polis ketika klik "Lihat Manfaat Rilek" dan "Lihat Detail".
- Klik "Sel" untuk melanjutkan prosesnya. Jika belum memiliki akun di Lifepal, maka akan dibawa ke laman pengisian formulir aplikasi.
- Lengkapi data data yang tertera, kemudian klik tombol check out untuk membeli polis.
- Transaksi selesai dan customer langsung mendapatkan notifikasi no. order ID dari Lifepal.

Avrist Assurance senantiasa berupaya mewujudkan visionya, yaitu satu polis di setiap rumah tangga di Indonesia. Nilai tersebut diwujudkan dengan menyediakan ragam solusi cerdas untuk perlindungan finansial keluarga Indonesia, mulai dari produk individu yang diapakan oleh kanal agency hingga produk asuransi kumpulan. Selain itu, indikasi yang berkembang dan berkembangnya pun menjadi salah satu strategi yang terus digunkan dalam mempromosikan ragam manfaat berasuransi. Kini, telah tersedia produk cerdas multi-manfaat bernama Avrist Health Starter yang dapat menjadi pilihan masyarakat Indonesia. **(ari)**

Judul	Penyelesaian Polis Jiwasraya Tak Jelas, Nasabah: Kami Belum Terima Sepeser pun
Nama Media	Suara.com
Newstrend	Penyelesaian Jiwasraya
Halaman/URL	https://www.suara.com/bisnis/2021/12/13/224532/penyelesaian-polis-jiwasraya-tak-jelas-nasabah-kami-belum-terima-sepeser-pun
Tanggal Berita	2021-12-13
Sentimen	Netral

Penyelesaian Polis Jiwasraya Tak Jelas, Nasabah: Kami Belum Terima Sepeser pun

M Nurhadi

Senin, 13 Desember 2021 | 22:45 WIB



LOGO perusahaan asuransi Jiwasraya (Instagram/Jiwasraya)

Suara.com - Sejumlah nasabah **asuransi Jiwasraya** mengeluh atas ketidakpastian pembayaran polis. Padahal, sebelumnya mereka sepakat mengikuti program restrukturisasi sejak awal tahun 2021.

Hingga kini para pemegang polis belum menerima perkembangan terbaru terkait kelanjutan nasib polis Jiwasraya yang dimiliki pasca-restrukturisasi yang dilakukan perusahaan itu.

"Hingga saat ini belum ada cicilan sepeser pun yang kami terima. Informasi soal polis yang masuk dalam program restrukturisasi juga sangat minim sehingga kami kesulitan mengetahui perkembangan terbaru kapan pembayaran polis direalisasikan," kata salah seorang nasabah pemegang polis Jiwasraya, Sherly Sucipto kepada Antara, di Jakarta, Senin (13/12/2021).

"Setiap ditanya, jawaban Jiwasraya selalu sama yaitu perusahaan masih menunggu pencairan Penyerahan Modal Negara (PMN) yang mengakibatkan tidak ada kepastian bayar," sambung dia.

Baca Juga:
Investor Milenial Meningkat, Penghimpunan Dana di Pasar Modal Capai Rp 335,8 Triliun

Selain itu, perusahaan disebut masih memiliki kewajiban melakukan audit polis, pemindahan polis, hingga belum dapat izin dari **Otoritas Jasa Keuangan** (OJK).

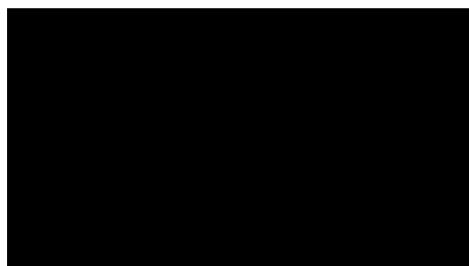
Secara terpisah, nasabah lainnya bernama Lisa mengatakan, informasi pembayaran polis biasanya didapat ketika dirinya atau pemegang polis lainnya bertanya langsung ke Jiwasraya.

Mereka juga kerap memperoleh informasi yang disebar di grup Whatsapp oleh sesama pemegang polis setelah pihak internal Jiwasraya menjawab pertanyaan dari pemegang polis lainnya.



"Ketika ada nasabah yang bertanya secara perorangan, jawaban dari pihak Jiwasraya kemudian dibagikan ke grup-grup Whatsapp," katanya.

Ia mengakui, mendapat informasi saat ini sedang berlangsung proses peralihan polis dari Jiwasraya ke **IFG Life**. Terdapat beberapa tahapan yang harus dilewati setelah restrukturisasi dan audit polis yakni, pertama, penyerahan modal negara (PMN) yang sudah dicairkan ke IFG sebagai holding pada 22 Oktober 2021



Judul	Pascarestrukturasasi, Pemegang Polis Jiwasraya Tagih Komitmen Pembayaran
Nama Media	Republika.co.id
Newstrend	Penyelesaian Jiwasraya
Halaman/URL	https://www.republika.co.id/berita/r3wknj370/pascarestrukturasasi-pemegang-polis-jiwasraya-tagih-komitmen-pembayaran
Tanggal Berita	2021-12-13
Sentimen	Netral

Pascarestrukturasasi, Pemegang Polis Jiwasraya Tagih Komitmen Pembayaran

Jumat 10 Dec 2021 23:44 WIB
 Rep: Nouria Insiyah/Radi Pratiya Yulianah



Customer Care Representative IFG Life melayani nasabah saat pembukaan Customer Center IFG Life di Gedung CNR Mega, Jakarta, Rabu (24/11/2021). Pembukaan kantor pelayanan ini menjadi bentuk komitmen pascarestrukturasasi IFG Life dalam melayani nasabah serta untuk memastikan proses transfer polis inggah dari PT Asuransi Jiwasraya (Persero).

Foto: ANI/Edis Nello Mubawo &

IFG Life menyatakan proses transfer polis dilakukan dengan hati-hati dan bertahap.

REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA -- Pemegang polis Jiwasraya menagih komitmen seluruh pihak terkait untuk mempercepat pembayaran polis mereka. Pihak terkait dimaksud meliputi pemerintah, Jiwasraya, IFG, IFG Life hingga Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Sebab, sejak dilakukannya program restrukturasasi polis, nasabah tak kunjung mendapatkan haknya.

Salah satu pemegang polis Jiwasraya, Sherly mengatakan pihaknya telah sepatutnya dengan penawaran restrukturasasi sejak beberapa bulan lalu. Dia pun sudah merelakan hak pembayaran yang diterimanya harus terpotong akibat restrukturasasi. Kendati demikian, hingga saat ini dirinya masih belum mendapatkan kepastian.

Baca Juga

Baru 0,1 Persen Kerugian Jiwasraya yang Kembali ke Negara

Infografis Kasus Jiwasraya

Erick tak Gentar Bongkar Korupsi Jiwasraya & ASABRI

"Restrukturasasi sampai hari ini belum ada penyelesaian apapun. Saat itu kami sudah menyetujui (restrukturasasi) yang dipotong 30 persen, dicicil lima tahun tanpa bunga. Di dalam polis itu dijanjikan dibayarkan tiga bulan setelah polis resmi dipindahkan ke IFG Life," ujarnya ketika dihubungi [Republika.co.id](https://www.republika.co.id), Jumat (10/12).

Namun, menurutnya, saat ini proses transfer polis dari Jiwasraya ke IFG Life tak kunjung terealisasi. Sherly menyebut pihak Jiwasraya kerap mengulur waktu jika ditanyakan mengenai pembayaran polis nasabah.

"Jawaban dari Jiwasraya, PMN belum cair, setelah PMN cair lalu ada alasan lagi audit polis kembali, lalu pemindahan polis lagi. Jadi kami bingung, kok birokrasi terus, ada aja alasannya," ucapnya.

Kabar terakhir yang diterimanya bahwa saat ini pihak Jiwasraya sedang memproses pemindahan polis sekaligus meminta izin dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

"Terakhir pihak Jiwasraya katakan sudah sampai tahap pemindahan polis dan meminta izin dari OJK. Saya dapat informasinya tiga hari lalu," ucapnya.

Maka itu, dia berharap pencairan polis para pemegang polis Jiwasraya dapat menemukan titik terang. Hal ini mengingat proses penundaan pencairan polis para nasabah sudah memasuki tiga tahun terhitung sejak 2018 lalu.

"Sampai sekarang belum ada kepastian perpanjangan polis, kita dizalimi. Digeberkan saya dibilang sudah dibayarkan polinya tapi nyatanya belum sama sekali, sepeserpun belum dibayarkan. Kita juga sudah menunggu dari Oktober 2018 hampir tiga tahun, dari restrukturasasi juga sudah menunggu setahun, PMN juga sudah cair," ucapnya.

Disamping itu, berdasarkan informasi yang diperoleh dari laman resmi IFG Life, proses penyelamatan polis Jiwasraya melalui program restrukturasasi akan mencapai tahap akhir yaitu proses transfer polis menuju IFG Life.

Pgs Corporate Secretary IFG Life, Fadian Dwiantara menyatakan bahwa pihaknya terus melakukan koordinasi agar proses transfer polis dapat berjalan sesuai dengan rencana. Sehingga IFG Life dapat melaksanakan kewajibannya yaitu membayar klaim para nasabah dan melanjutkan manfaat-manfaat dari polis yang nantinya dipindah ke IFG Life.

"Hal ini mengingat jumlah polis yang cukup banyak sehingga kami perlu melakukannya secara hati-hati dengan menjaga tata kelola dan manajemen risiko yang baik. Kami bisa yakinkan bahwa dalam waktu yang tidak terlalu lama lagi, akan ada kejelasan untuk para pemegang polis, sehingga pemegang polis bisa mendapatkan ketenangan saat polinya sudah ditransfer ke IFG Life," kata Fadian.

IFG Life akan mengumumkan proses transfer polis kepada para pemegang polis eks Jiwasraya melalui berbagai platform komunikasi agar para nasabah dapat mengetahui status dari polis mereka. Proses transfer polis ini pun secara paralel masih dalam proses perizinan dari pihak regulator.

Judul	Setujui RKA Rp 6,32 T, DPR Minta OJK Optimalkan Kinerja
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	RKA OJK
Halaman/URL	24
Tanggal Berita	2021-12-14
Sentimen	Netral

Setujui RKA Rp 6,32 T, DPR Minta OJK Optimalkan Kinerja

JAKARTA – Komisi XI Dewan Perwakilan Rakyat (DPR) menyetujui rencana kerja dan anggaran (RKA) tahun 2022 Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebesar Rp 6,32 triliun. Komisi XI DPR juga mengharapkan kinerja OJK pada tahun depan lebih optimal dalam menjaga sektor jasa keuangan dan perlindungan konsumen.

Oleh Nida Sahara

“Komisi XI DPR menyetujui RKA operasional OJK tahun 2022 sebesar Rp 6,32 triliun dengan rincian kegiatan operasional Rp 521,8 miliar, kegiatan administratif Rp 5,26 triliun, kegiatan pengadaan aset Rp 543,53 miliar, dan kegiatan pendukung lainnya Rp 80,94 juta,” papar Ketua Komisi XI DPR RI Dito Ganinduto dalam Rapat Kerja dengan OJK, Senin (13/12).

Komisi XI DPR juga menyepakati pungutan OJK yang tidak digunakan pada 2021 sebagaimana ditetapkan dalam RKA OJK oleh Komisi XI disetorkan ke kas negara. Selain itu, disetujui rencana kerja dan prognosa anggaran penerimaan OJK 2021 sebesar Rp 6,32 triliun. Penerimaan tersebut berasal dari pungutan perbankan senilai Rp 4,48 triliun, pungutan industri pasar modal Rp 893,72 miliar, pungutan industri keuangan non bank (IKNB) Rp 797,66 miliar, dan pengelolaan sebesar Rp 151 miliar.

Adapun dalam persetujuan tersebut, terdapat beberapa catatan dari Komisi XI DPR agar kebijakan OJK dilakukan perbaikan, seperti penguatan program pada pengawasan, perlindungan konsumen, edukasi, dan literasi, serta penguatan organisasi dan sumber daya manusia (SDM). Kemudian, indikator kinerja umum (IKU) OJK pada 2022 agar dicapai secara efektif dan efisien dibandingkan tahun sebelumnya.

“Komisi XI DPR menilai kinerja OJK pada 2021 tidak optimal dan masih perlu ditingkatkan kualitasnya, khususnya dalam hal perlindungan konsumen, pembelaan hukum untuk konsumen, pengawasan pinjaman *online*, dan literasi keuangan,” ungkap Dito.

Anggota Komisi XI DPR fraksi PDIP Masintan Pasaribu menambahkan,



Dito Ganinduto

selama ini OJK dinilai asyik dengan dirinya sendiri dan tidak membumi, padahal tugas OJK adalah melakukan edukasi, perlindungan konsumen, dan pembelaan hukum konsumen.

“Ini jadi catatan kami, dalam kesimpulan kami menyatakan kinerja OJK tidak optimal, bahkan dalam bahasa ekstrem dari kesimpulan tersebut, tidak berkualitas, cuma kami perhalus. Ini jadi cambuk buat OJK, kami ingin ke depan jadi lebih baik, berkualitas,” tegas Masintan.

Dia juga menekankan agar OJK melayani aduan dari masyarakat terkait investasi bodong atau pinjaman *online* ilegal. “Kami tidak ingin ada laporan yang tidak tertangani, kami minta kantor perwakilan OJK responsif tangani aduan-aduan masyarakat tidak boleh ditelantarkan,” imbuh dia.

Pada kesempatan itu, Anggota Komisi XI DPR Fauzi Amro mengharapkan adanya perubahan yang signifikan pada OJK. Sehingga, kinerja tahun depan, khususnya pengawasan bisa lebih baik dari tahun ini. “Pada prinsipnya menolak laporan kinerja, itu bahasa ideal tidak op-



Komisi XI DPR menyetujui RKA operasional OJK tahun 2022 sebesar Rp 6,32 triliun dengan rincian kegiatan operasional Rp 521,8 miliar, kegiatan administratif Rp 5,26 triliun, kegiatan pengadaan aset Rp 543,53 miliar, dan kegiatan pendukung lainnya Rp 80,94 juta.

Dito Ganinduto

Ketua Komisi XI DPR RI

timal, terukur dari daya serap OJK pada kuartal III-IV masih Rp 280 miliar belum terserap, perlu ditingkatkan kualitasnya. Tapi kalau tidak optimal, 1.000% tidak optimal, tidak ada kinerja OJK yang bisa dibanggakan,” jelas Fauzi.

Setali tiga uang, Anggota Komisi XI DPR Vera Febyanthi menambahkan, dalam rapat panitia kerja (Panja) Komisi XI dengan OJK pada 6 April 2021, Komisi XI DPR pernah memberikan catatan, di mana OJK perlu meningkatkan kualitas pengawasan terhadap industri jasa keuangan untuk mencegah terjadinya masalah seperti beberapa tahun terakhir.

Di sisi lain, OJK juga dinilai perlu memperkuat SDM dan meningkat-

kan kapabilitas penyelidikan. “Sudah kami ingatkan pada bulan April lalu, namun tidak dilakukan. Kalau April lalu dioptimalkan, tidak terjadi beberapa pengaduan masyarakat yang datang ke DPR,” papar Vera. Pengawasan OJK yang dinilai tidak optimal diharap tak terulang tahun depan. “Kami tuntut tahun depan tidak ada lagi orang jadi korban asuransi atau pribadi yang mengalami kerugian. OJK agar lebih baik lagi, mungkin OJK menempatkan orang yang salah, coba tempatkan orang yang benar,” tutur Vera.

Arah Strategis OJK

Sementara itu, terdapat delapan arah strategis kebijakan OJK pada 2022. Pertama, mengantisipasi dampak risiko *cliff effect* dari normalisasi kebijakan dan potensi risiko perkembangan Covid-19. Kedua, mendorong percepatan transformasi ekonomi digital.

Ketiga, meningkatkan efektivitas program inklusi keuangan dan perlindungan konsumen. Keempat, mendukung pertumbuhan ekonomi nasional melalui penguatan sektor jasa keuangan dan sektor jasa keuangan syariah. “Kelima, melanjutkan inisiatif perubahan proses bisnis pengawasan dari *traditional approach* ke arah pengawasan sektor jasa keuangan terintegrasi berbasis teknologi informasi. Keenam, melakukan percepatan reformasi pengawasan industri keuangan nonbank,” kata Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso.

Ketujuh, mengembangkan organisasi yang akuntabel, efektif, dan efisien. Kedelapan, memperkuat program pembelaan hukum untuk konsumen dan masyarakat.

OJK juga akan terus meningkatkan sistem penganggaran dan evaluasinya yang mengaitkan tujuan dan tugas OJK dengan anggaran kegiatan operasional, anggaran kegiatan administratif, anggaran kegiatan pengadaan aset, anggaran kegiatan pendukung lainnya, *input*, *output*, *outcome*, dan kinerja OJK.