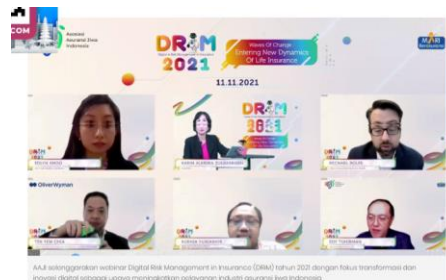


Senin, 15 November 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	DRIM 2021, AAJI Bahas Penguatan Digital untuk Tingkatkan Layanan Asuransi Jiwa
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Webinar Digital Risk Management in Insurance (DRiM)
Halaman/URL	https://investor.id/finance/270597/drim-2021-aaji-bahas-penguatan-digital-untuk-tingkatkan-layanan-asuransi-jiwa
Tanggal Berita	2021-11-12
Sentimen	Positif



DRIM 2021, AAJI Bahas Penguatan Digital untuk Tingkatkan Layanan Asuransi Jiwa

Jakarta, Investor.id - Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyelenggarakan kegiatan tahunan berformat virtual dalam Webinar Digital Risk Management in Insurance (DRiM). Acara kali ini berfokus pada transformasi dan inovasi digital sebagai upaya meningkatkan pelayanan industri asuransi jiwa Indonesia.

Mengambil tema Waves of Change : Entering New Dynamics of Life Insurance, kegiatan ini menghadirkan pembicara materi Yuswohady dari Inventure, Michael Rolfe dari Swiss Re, Edlyn Khoo dari NTUC Income dan Tek Yew Chia dari Oliver Wyman. Mereka berbagi insight terkait transformasi dan inovasi digital serta manajemen risiko yang baik bagi industri asuransi jiwa.

Menko Bidang Kematriman dan Investasi Luhut B Pandjaitan selaku keynote speaker menyampaikan, industri asuransi jiwa memiliki kesempatan pengembangan pasar yang sangat besar meskipun di tengah tantangan dan perubahan yang terjadi saat ini.

"Saya mewakili Pemerintah, ingin memberikan apresiasi kepada industri asuransi yang secara konsisten telah berperan aktif dalam bertransformasi dan terus melakukan inovasi mendukung upaya Pemerintah dalam menjaga kestabilan ekonomi serta memperkuat ketahanan masyarakat dan memberikan perlindungan bagi masyarakat Indonesia," tutur Luhut.

Tak hanya memberikan apresiasinya pada industri asuransi jiwa, Pemerintah melalui Kemenkomarves juga akan terus mendukung terciptanya kebijakan dan regulasi yang mampu mendukung perkembangan industri asuransi dengan tetap mengedepankan kepentingan masyarakat.

Deputi Komisioner Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB) II OJK Mochammad Ihsanuddin, menjelaskan, dalam hal kebijakan, OJK telah menerbitkan POJK Nomor 4/POJK.05/2021 Tentang Manajemen Risiko Dalam Penggunaan Teknologi Informasi Oleh Lembaga Jasa Keuangan Non-bank pada Maret lalu. Kebijakan ini bertujuan untuk meningkatkan produktivitas dan bisnis Lembaga Jasa Keuangan Non-bank (LJKNB) melindungi kepentingan LJKNB dan konsumen, pemerataan pengaturan mengenai manajemen risiko dalam penggunaan teknologi informasi (MRTI), serta harmonisasi dengan ketentuan serupa di sektor perbankan dengan tetap mempertimbangkan kompleksitas dan karakteristik LJKNB.

"Perkembangan teknologi informasi yang sangat cepat dan bersifat disruptif mendorong peningkatan penggunaan teknologi informasi di sektor industri Keuangan Non-bank (IKNB). Penggunaan teknologi informasi memiliki potensi risiko yang dapat merugikan LJKNB dan konsumen. Oleh karena itu, agar dapat melindungi kepentingan LJKNB dan konsumen, LJKNB dituntut untuk dapat menerapkan manajemen risiko yang memadai dalam penggunaan teknologi informasi," ujar M Ihsanuddin.

Ihsanuddin menyambut baik adanya kegiatan yang diselenggarakan oleh AAJI. Menurutnya, industri asuransi jiwa sebagai salah satu subjek pengaturan dari kebijakan telah mulai menyelenggarakan sosialisasi dan edukasi yang baik mengenai manajemen risiko digital.

Sebagai bentuk nyata semangat baru AAJI "Transformasi melampaui batas," Ketua Dewan Pengurus AAJI, Budi Tampungolon berharap bahwa komitmen AAJI dalam transformasi dan inovasi digital industri asuransi jiwa melalui kegiatan DRiM ini dapat memberikan insight yang bermanfaat bagi anggota perusahaan dan pelaku industri. Kegiatan ini sekaligus juga sebagai dukungan AAJI terhadap pelaksanaan kebijakan dari regulator.

"Kami juga turut berterima kasih atas dukungan dari Pemerintah dan Regulator terhadap upaya transformasi dan inovasi digital ini. Hal ini tentu akan membantu kami dalam memberikan manfaat yang besar kepada perusahaan, kesejahteraan masyarakat dan pembangunan nasional," tutup Budi.

Editor : Maswin (maswin@investor.co.id)

Judul	BERITA FOTO – Somasi Massal OJK
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Somasi Nasabah AJB Bumiputera kepada OJK
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2021-11-13
Sentimen	Netral

■ SOMASI MASSAL OJK



Bisnis/Fanny Kusumawardhani

Warga melintas di dekat gedung Wisma Bumiputera di Jakarta, Jumat (12/11). Nasabah pemegang polis AJB Bumiputera yang tergabung dalam Tim Biru melakukan somasi massal terhadap OJK dengan sejumlah tuntutan beberapa waktu lalu. Nilai total klaim polis asuransi Tim Biru dan yang melakukan somasi massal itu mencapai hampir Rp18 miliar yang sebagian besar adalah asuransi dana pendidikan untuk biaya ke perguruan tinggi.

Judul	Migrasi Polis Jiwasraya Tuntas Kuartal Pertama 2022
Nama Media	Kontan
Newstrend	Program Restrukturisasi Polis Asuransi Jiwasraya
Halaman/URL	6
Tanggal Berita	2021-11-13
Sentimen	Netral

■ RESTRUKTURISASI JIWASRAYA

Migrasi Polis Jiwasraya Tuntas Kuartal Pertama 2022

JAKARTA. Proses polis Jiwasraya melalui program restrukturisasi akan mencapai tahap akhir yaitu proses transfer menuju IFG. Adapun, hal ini menyusul cairnya PMN senilai Rp 20 triliun yang diberikan kepada IFG.

Saat ini, tim internal terus melakukan koordinasi agar proses transfer berjalan sesuai rencana. "Pada dasarnya kami sudah siap untuk menerima transfer polis restrukturisasi dari Jiwasraya sebagai bagian dari rencana penyesuaian keuangan (RPK) Jiwasraya melalui mekanisme restrukturisasi *bail in transfer*," ujar Fadian Dwiantara Pgs. Corporate Secretary IFG Life kepada KONTAN, Jumat (12/11).

Sebelumnya, pemegang polis yang telah menyetujui restrukturisasi per 30 Juni 2021 sebanyak 2.004 polis korporasi, 16.852 polis bancassurance, dan 158.833 polis ritel. Sementara dari hasil pemeriksaan per 26 Oktober 2021 atas seluruh parameter terdapat sebanyak 1.499 polis korporasi yang sudah memenuhi kriteria dan lengkap.

Sedangkan untuk polis *bancassurance* sebanyak 15.175 polis dan sebanyak 155.606 polis ritel yang sudah memenuhi kriteria dan lengkap.

Sedangkan untuk polis *bancassurance* sebanyak 15.175 polis dan sebanyak 155.606 polis ritel yang sudah memenuhi kriteria dan lengkap.

"Selanjutnya segera kami akan menghubungi pemegang polis dan melaksanakan ketentuan yang ada dalam polis termasuk tentunya klaim yang sudah diperjanjikan," imbuh Fadian.

Namun mengingat banyaknya polis yang akan dialihkan, Fadian pun bilang bahwa prosesnya akan memerlukan beberapa waktu.

"Saat ini, tim IFG Life masih terus bekerja sama dengan tim Jiwasraya untuk melakukan verifikasi dan validasi terhadap polis-polis yang sudah setuju untuk restrukturisasi agar pada saat proses transfer polis kepada IFG Life sudah memenuhi seluruh kriteria," ujar Fadian.

Saat ini tim IFG Life terus bekerja sama dengan tim Jiwasraya untuk melakukan verifikasi dan validasi terhadap polis-polis yang sudah setuju untuk restrukturisasi.

Saat ini tim IFG Life terus bekerja sama dengan tim Jiwasraya untuk melakukan verifikasi dan validasi terhadap polis-polis yang sudah setuju untuk restrukturisasi.

A Octaviano, Ferrika Sari



KONTAN/Fransiskus Simbolon

Saat ini tim IFG Life terus bekerja sama dengan tim Jiwasraya untuk melakukan verifikasi dan validasi terhadap polis-polis yang sudah setuju untuk restrukturisasi.

Judul	Dapat Rp20 T, Siap-siap IFG Life Mau Transfer Polis Jiwasraya
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Program Restrukturisasi Polis Asuransi Jiwasraya
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20211112155219-17-291147/dapat-rp20-t-siap-siap-ifg-life-mau-transfer-polis-jiwasraya
Tanggal Berita	2021-11-12
Sentimen	Netral

CNBC Indonesia · MARKET · DARI PASAR

Dapat Rp20 T, Siap-siap IFG Life Mau Transfer Polis Jiwasraya

Market · DARI PASAR, CNBC Indonesia · 12 November 2021 15:10



Foto: Simulasi Keuangan dan Likuiditas IFG Life/IFG Life

Jakarta, CNBC Indonesia - Anak usaha IFG, Holding BUMN Perasuransian dan Penjaminan, yakni PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) akan memulai proses transfer polis nasabah PT Asuransi Jiwasraya (Jasraya).

Polaksama Tugas Corporate Secretary IFG Life, Fadlan Dwianjara menyampaikan, persiapan saat ini masih berkoordinasi dengan Jasraya untuk melakukan verifikasi dan validasi terhadap polis polis yang sudah setuju untuk restrukturisasi.

IFG Life memang dibantu oleh IFG untuk menjadi perusahaan asuransi pengganti dari polis nasabah Jiwasraya.

"IFG Life akan menerima transfer ini dan akan melanjutkan sesuai dengan arahan yang telah diberikan kepada kami. Kami juga meminta kepada para nasabah agar memahami proses pengalihan ini yang akan memakan beberapa waktu hingga kami bisa melakukan proses transfer dan melaksanakan kewajiban kami," kata Fadlan Dwianjara, dalam konferensi pers, Jumat (12/11/2021).

Sampai dengan 30 Juni 2021, pemegang polis yang telah menyetujui restrukturisasi per 30 Juni 2021 sebanyak 2.054 polis korporasi, 16.892 polis bancassurance, dan 151 K13 polis retail.

Sementara itu, dari hasil pemeriksaan per 26 Oktober 2021 atas seluruh parameter terdapat sebanyak 1.490 polis korporasi yang sudah memenuhi kriteria dan lengkap. Sedangkan untuk polis bancassurance ada sebanyak 15.175 polis dan sebanyak 150 retail polis retail yang sudah memenuhi kriteria dan lengkap.

Untuk sisi polis korporasi sebanyak 505 polis, polis bancassurance sebanyak 1.677 polis, dan polis retail sebanyak 3.227 polis masih terus dilakukan verifikasi dan validasi oleh tim Jiwasraya dan IFG Life.

IFG Life akan menerima konfirmasi mengenai ketepatan kriteria dari polis-polis tersebut dari Jiwasraya yang kemudian dapat dilakukan proses transfer kepada IFG Life.

Fadlan mengungkapkan, dalam waktu dekat IFG akan memulai proses transfer polis.

"Kami bisa yakin bahwa dalam waktu yang tidak terlalu lama lagi, akan ada kebijakan untuk para pemegang polis, sehingga pemegang polis bisa mendapatkan informasi soal polanya sudah dialihkan ke IFG Life", ungkapnya.

IFG Life akan mengumumkan proses transfer polis kepada para nasabah dan Jiwasraya melalui berbagai platform komunikasi agar para nasabah dapat mengetahui status dari polis mereka. Proses transfer polis ini pun secara paralel saat ini masih dalam proses pengalihan dari pihak yang berwenang.

Seperti diketahui, proses penyelesaian polis Jiwasraya melalui program restrukturisasi akan mencakup tahap awal yaitu proses transfer menuju IFG Life.

Proses penyelesaian sebagai bentuk perhatian Pemerintah melalui Tim Pemegapan Restrukturisasi Asuransi Jiwasraya tersebut dilakukan karena Jiwasraya tidak mampu memenuhi kewajiban kepada pemegang polis akibat tekanan likuiditas yang berdampak pada gagal bayar.

Baca: Masih Tunggul PMN Rp 20 T, Holding BUMN IFG Raik Laba Rp 1,8 T

Program restrukturisasi polis Jiwasraya tersebut sesuai dengan Peraturan Menteri Keuangan (PMK) Nomor 71/PMK/05/2016 tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi.

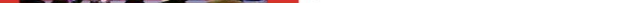
Pada Pasal 51 PMK tersebut disebutkan bahwa OJK dapat memberikan kepada perusahaan untuk melakukan pemotongan sebagian atau seluruh portofolio perunggungan kepada perusahaan lain, ketika perusahaan tidak dapat memenuhi tingkat solvabilitas.

Sebelumnya manajemen IFG, sebagai induk IFG Life, menyebutkan saat ini sedang menunggu pencairan Penyerahan Modal Negara (PMN) sebesar Rp 20 triliun untuk penguatan modal IFG Life.

IFG Life nantinya akan menerima migrasi polis-polis sehat dari Jiwasraya sebagai bagian dari penyelesaian permasalahan Jiwasraya sehingga para pemegang polis akan mendapatkan kepastian hukum.

Dengan adanya PMN tersebut di atas, maka dalam waktu dekat kapasitas pemodal IFG akan meningkat signifikan dan IFG sudah dapat melengkapi lini bisnisnya di bidang asuransi dengan bertambahnya lini bisnis asuransi jiwa.

Pemerintah Cairkan Rp 20 T ke IFG, Saatnya Polis Jiwasraya Berpindah	24 1 2 3
---	--------------------------------------



3
4

Fig. Corporate Secretary PT S Life Pastori Pedemaru mengatakan saat ini tim iF² Life terus bekerja sama dengan tim iWarastra untuk melakukan verifikasi dan validasi teknologi para pemilik polis yang sudah setuju untuk restrukturisasi.

Asuransi Mobil Dijamin Terhemat	5e
Asuransi Mobil Dijamin Terhemat	5e

Rp. 3.000.000/tahun
 Rp. 1.900.000/tahun
 Rp. 1.000.000/tahun
 Rp. 500.000/tahun
 Rp. 200.000/tahun
 Rp. 100.000/tahun
 Rp. 50.000/tahun
 Rp. 25.000/tahun
 Rp. 12.500/tahun
 Rp. 6.250/tahun
 Rp. 3.125/tahun
 Rp. 1.562/tahun
 Rp. 781/tahun
 Rp. 390/tahun
 Rp. 195/tahun
 Rp. 97,5/tahun
 Rp. 48,75/tahun
 Rp. 24,375/tahun
 Rp. 12,1875/tahun
 Rp. 6,09375/tahun
 Rp. 3,046875/tahun
 Rp. 1,5234375/tahun
 Rp. 0,76171875/tahun
 Rp. 0,380859375/tahun
 Rp. 0,1904296875/tahun
 Rp. 0,09521484375/tahun
 Rp. 0,047607421875/tahun
 Rp. 0,0238037109375/tahun
 Rp. 0,01190185546875/tahun
 Rp. 0,005950927734375/tahun
 Rp. 0,0029754638671875/tahun
 Rp. 0,00148773193359375/tahun
 Rp. 0,000743865966796875/tahun
 Rp. 0,0003719329833984375/tahun
 Rp. 0,00018596649169921875/tahun
 Rp. 9,298324589960937E-05/tahun
 Rp. 4,649162294980469E-05/tahun
 Rp. 2,324581147490234E-05/tahun
 Rp. 1,162290573745117E-05/tahun
 Rp. 5,811452868725585E-06/tahun
 Rp. 2,905726434362792E-06/tahun
 Rp. 1,452863217181396E-06/tahun
 Rp. 7,26431608590698E-07/tahun
 Rp. 3,63215804295349E-07/tahun
 Rp. 1,816079021476745E-07/tahun
 Rp. 9,080395107383725E-08/tahun
 Rp. 4,540197553691862E-08/tahun
 Rp. 2,270098776845931E-08/tahun
 Rp. 1,1350493884229655E-08/tahun
 Rp. 5,675246942114827E-09/tahun
 Rp. 2,8376234710574135E-09/tahun
 Rp. 1,4188117355287067E-09/tahun
 Rp. 7,094058677643534E-10/tahun
 Rp. 3,547029338821767E-10/tahun
 Rp. 1,7735146694108835E-10/tahun
 Rp. 8,867573347054417E-11/tahun
 Rp. 4,4337866735272085E-11/tahun
 Rp. 2,2168933367636042E-11/tahun
 Rp. 1,1084466683818021E-11/tahun
 Rp. 5,5422333419090105E-12/tahun
 Rp. 2,7711166709545052E-12/tahun
 Rp. 1,3855583354772526E-12/tahun
 Rp. 6,927791677386263E-13/tahun
 Rp. 3,4638958386931315E-13/tahun
 Rp. 1,7319479193465657E-13/tahun
 Rp. 8,659739596732829E-14/tahun
 Rp. 4,3298697983664145E-14/tahun
 Rp. 2,1649348991832072E-14/tahun
 Rp. 1,0824674495916036E-14/tahun
 Rp. 5,412337247958018E-15/tahun
 Rp. 2,706168623979009E-15/tahun
 Rp. 1,3530843119895045E-15/tahun
 Rp. 6,765421559947522E-16/tahun
 Rp. 3,382710779973761E-16/tahun
 Rp. 1,6913553899868805E-16/tahun
 Rp. 8,456776949934402E-17/tahun
 Rp. 4,228388474967201E-17/tahun
 Rp. 2,1141942374836005E-17/tahun
 Rp. 1,0570971187418002E-17/tahun
 Rp. 5,285485593709001E-18/tahun
 Rp. 2,6427427968545005E-18/tahun
 Rp. 1,3213713984272502E-18/tahun
 Rp. 6,606856992136251E-19/tahun
 Rp. 3,3034284960681255E-19/tahun
 Rp. 1,6517142480340627E-19/tahun
 Rp. 8,258571240170314E-20/tahun
 Rp. 4,129285620085157E-20/tahun
 Rp. 2,0646428100425785E-20/tahun
 Rp. 1,0323214050212892E-20/tahun
 Rp. 5,161607025106446E-21/tahun
 Rp. 2,580803512553223E-21/tahun
 Rp. 1,2904017562766115E-21/tahun
 Rp. 6,452008781383057E-22/tahun
 Rp. 3,2260043906915285E-22/tahun
 Rp. 1,6130021953457642E-22/tahun
 Rp. 8,065010976728821E-23/tahun
 Rp. 4,0325054883644105E-23/tahun
 Rp. 2,0162527441822052E-23/tahun
 Rp. 1,0081263720911026E-23/tahun
 Rp. 5,040631860455513E-24/tahun
 Rp. 2,5203159302277565E-24/tahun
 Rp. 1,2601579651138782E-24/tahun
 Rp. 6,300789825569391E-25/tahun
 Rp. 3,1503949127846955E-25/tahun
 Rp. 1,5751974563923477E-25/tahun
 Rp. 7,875987281961738E-26/tahun
 Rp. 3,937993640980869E-26/tahun
 Rp. 1,9689968204904345E-26/tahun
 Rp. 9,844984102452172E-27/tahun
 Rp. 4,922492051226086E-27/tahun
 Rp. 2,461246025613043E-27/tahun
 Rp. 1,2306230128065215E-27/tahun
 Rp. 6,153115064032607E-28/tahun
 Rp. 3,0765575320163035E-28/tahun
 Rp. 1,5382787660081517E-28/tahun
 Rp. 7,691393830040759E-29/tahun
 Rp. 3,8456969150203795E-29/tahun
 Rp. 1,9228484575101897E-29/tahun
 Rp. 9,614242287550949E-30/tahun
 Rp. 4,807121143775474E-30/tahun
 Rp. 2,403560571887737E-30/tahun
 Rp. 1,2017802859438685E-30/tahun
 Rp. 6,008901429719342E-31/tahun
 Rp. 3,004450714859671E-31/tahun
 Rp. 1,5022253574298355E-31/tahun
 Rp. 7,511126787149177E-32/tahun
 Rp. 3,7555633935745885E-32/tahun
 Rp. 1,8777816967872942E-32/tahun
 Rp. 9,388908483936471E-33/tahun
 Rp. 4,6944542419682355E-33/tahun
 Rp. 2,3472271209841177E-33/tahun
 Rp. 1,1736135604920589E-33/tahun
 Rp. 5,868067802460294E-34/tahun
 Rp. 2,934033901230147E-34/tahun
 Rp. 1,4670169506150735E-34/tahun
 Rp. 7,335084753075367E-35/tahun
 Rp. 3,6675423765376835E-35/tahun
 Rp. 1,8337711882688417E-35/tahun
 Rp. 9,168855941344209E-36/tahun
 Rp. 4,5844279706721045E-36/tahun
 Rp. 2,2922139853360522E-36/tahun
 Rp. 1,1461069926680261E-36/tahun
 Rp. 5,7305349633401305E-37/tahun
 Rp. 2,8652674816700652E-37/tahun
 Rp. 1,4326337408350326E-37/tahun
 Rp. 7,163168704175163E-38/tahun
 Rp. 3,5815843520875815E-38/tahun
 Rp. 1,790792176043

Sementara itu, tim trienal IFG I juga melakukan kuesioner agar proses evaluasi berjalan sesuai dengan rencana. Timpani dentition, IFG Life dapat melaksanakan kewajibannya, yaitu membantu dalam para masalah dan meningkatkan manfaat manfaat pribadi.

le menyimpulkan peminat-peminat pada budaya dalam waktu yang tidak terlalu lama lagi akan ada kepelosotan, sehingga peminat-peminat pada budaya merupakan kelestarian saja. peminat-peminat tersebut ke-195-196.

191) The akan mengoptimalkan proses transfer pengetahuan para mahasiswa kebidan Theoricon melalui teknologi platform komunikasi. Proses transfer polis, secara paralel masih dalam proses pemilihan dan pilah yang berwujud.

Penyelesaian: Polle yang telah mempunyai asuransi adalah per 50, jadi akan sebanyak 3.000 polle korporasi, 16.812 polle homecare, dan 408.355 polle retail.

Dari hasil pemecitanan per 100 Oktober 2014 atas seluruh parameter, terdapat 23 barang yang masih tergolong baik untuk dikonsumsi.

11'c. Life akan menerima konfirmasi mengenai kelengkapan informasi atau pelita perlu terdapat dari Jember yang kemudian dapat dilakukan proses transfer.

Jumlah Penelitian yang Terbitan Ilmiah Perbandingan/Perbedaan Asam lemak Kolesterol yang diteliti dalam tahun tersebut

Tahun	Jumlah Penelitian
2013	17
2014	16
2015	15
2016	14
2017	13

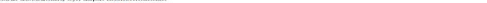
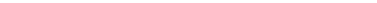
Device Type	Percentage (%)
Smartphone	14.5
Tablet	14.5
Smart TV	12.5
Smartwatch	7.5
Smart Home	12.5

Figure 10: Average number of iterations required to reach target error

alpha	Iteration
1	3.5
2	2.5
3	3.0
4	3.5
5	4.0
6	4.0
7	4.0
8	4.0
9	4.0
10	4.0

Source: First-order method can reach target error quickly with small alpha

Program reorientasi pola berpikir sesuai dengan Peraturan Menteri Keuangan (PMK) Nomor 7/PMK.01/2016 tentang Kebijakan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi.



Pasta Paku by PUKR terdapat di seluruh kota, UMR dapat memperoleh informasi tentang pemasaran ini untuk melakukan penelitian dan analisisnya.

sejarah pariwisata pariwisata korpri pariwisata sate, korpri

Judul	IFG Life Segera Bayar Klaim Nasabah Jiwasraya
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Program Restrukturisasi Polis Asuransi Jiwasraya
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2021/11/12/160043426/ifg-life-segera-bayar-klaim-nasabah-jiwasraya
Tanggal Berita	2021-11-12
Sentimen	Netral

[Home](#) / [Money](#) / [Whats New](#)

IFG Life Segera Bayar Klaim Nasabah Jiwasraya

Kompas.com - 12/11/2021, 16:00 WIB

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

[Komentari](#)

[Lihat Foto](#)



IFG, holding BUMN asuransi (handout)

Penulis: **Rully R. Ramli** | Editor: **Yoga Sukmana**

JAKARTA, KOMPAS.com - Proses penyelamatan polis Jiwasraya melalui program restrukturisasi akan mencapai tahap akhir. **IFG Life** siap menerima transfer polis Asuransi Jiwasraya.

Kesiapan ini disampaikan setelah IFG menerima dana penyertaan modal negara (PMN) dari pemerintah senilai Rp 20 triliun.

"Saat ini, tim IFG Life terus bekerja sama dengan tim Jiwasraya untuk melakukan verifikasi dan validasi terhadap polis-polis yang sudah setuju untuk restrukturisasi agar pada saat proses transfer polis kepada IFG Life sudah memenuhi kriteria," tutur Pgs Corporate Secretary IFG Life, Fadian Dwiantara dalam keterangannya, Jumat (12/11/2021).

Baca juga: [Tommy Soeharto Ambil Langkah Hukum soal Penyitaan Tanah, Ini Tanggapan Pemerintah](#)

Fadian mengatakan, saat ini pihaknya tengah melakukan koordinasi agar proses transfer dapat berjalan sesuai dengan rencana.

"IFG Life siap menerima transfer ini dan akan menjalankan sesuai dengan amanat yang telah diberikan kepada kami," katanya.

Lebih lanjut ia meminta kepada para nasabah agar memahami proses pengalihan akan memerlukan beberapa waktu, mengingat banyaknya jumlah pemegang polis Jiwasraya.

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

Tercatat, jumlah pemegang polis yang telah menyetujui restrukturisasi per 30 Juni 2021 sebanyak 2.004 polis korporasi, 16.852 polis bancassurance, dan 158.833 polis ritel.

Sementara dari hasil pemeriksaan per 26 Oktober 2021 atas seluruh parameter terdapat sebanyak 1.499 polis korporasi yang sudah memenuhi kriteria dan lengkap.

Baca juga: [Minat Bisnis Franchise? Cek Peluang Usaha Baru di IFRA 2021](#)

Sedangkan untuk polis bancassurance ada sebanyak 15.175 polis dan sebanyak 155.606 polis ritel yang sudah memenuhi kriteria dan lengkap.

Adapun untuk sisa polis korporasi sebanyak 505 polis, polis bancassurance sebanyak 1.677 polis, dan polis ritel sebanyak 3.227 polis masih terus dilakukan verifikasi dan validasi oleh tim Jiwasraya dan IFG Life.

"Dan IFG Life akan menerima konfirmasi mengenai kelengkapan kriteria dari polis-polis tersebut dari Jiwasraya yang kemudian dapat dilakukan proses transfer kepada IFG Life," ucap Fadian.

Judul	PMN cair, IFG Life targetkan migrasi polis Jiwasraya rampung pada kuartal I-2022
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Program Restrukturisasi Polis Asuransi Jiwasraya
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/pm-n-cair-ifg-life-targetkan-migrasi-polis-jawasraya-rampung-pada-kuartal-i-2022
Tanggal Berita	2021-11-12
Sentimen	Netral

KEUANGAN /

PMN cair, IFG Life targetkan migrasi polis Jiwasraya rampung pada kuartal I-2022

Jumat, 12 November 2021 / 15:32 WIB



© 2021 KONTAN. Seluruh isi berita merupakan hak cipta IFG Life. Semua KONTAN dan KONTAN. All Rights Reserved.



Reporter: **Adrianus Octaviano** | Editor: **Herlina Kartika Dewi**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Proses polis Jiwasraya melalui program restrukturisasi akan mencapai tahap akhir yaitu proses transfer menuju IFG. Adapun, hal ini menyusul cairnya PMN senilai Rp 20 triliun yang diberikan kepada IFG.

Sekadar informasi saja, proses melalui Tim Percepatan Restrukturisasi PT Asuransi Jiwasraya (Persero) tersebut karena Jiwasraya tidak mampu memenuhi kewajiban kepada pemegang polis akibat tekanan likuiditas yang berdampak pada gagal bayar.



"Pada dasarnya kami sudah siap untuk menerima transfer polis restrukturisasi dari Jiwasraya sebagai bagian dari RPK Jiwasraya melalui mekanisme Restrukturisasi-Bail In-Transfer", ujar Fadian Dwiartanta sebagai Pjs. Corporate Secretary IFG Life kepada KONTAN, Jumat (12/11).

Fadian menambahkan, saat ini tim IFG Life terus bekerjasama dengan tim Jiwasraya untuk melakukan verifikasi dan validasi terhadap polis-polis yang sudah setuju untuk restrukturisasi. Tujuannya agar pada saat proses transfer polis kepada IFG Life sudah memenuhi kriteria.

Baca juga: [Dana penyertaan modal negara \(PMN\) sebesar Rp 20 triliun untuk IFG abahnya cair](#)

Sekadar informasi saja, pemegang polis yang telah menyetujui restrukturisasi per 30 Juni 2021 sebanyak 2.004 polis korporasi, 16.852 polis bancassurance dan 186.833 polis ritel.

Sementara dari hasil pemeriksaan per 26 Oktober 2021 atas seluruh parameter terdapat sebanyak 1.499 polis korporasi yang sudah memenuhi kriteria dan lengkap. Sedangkan untuk polis bancassurance ada sebanyak 15.175 polis dan sebanyak 155.606 polis ritel yang sudah memenuhi kriteria dan lengkap.

Sedangkan untuk sisa masih terus dilakukan verifikasi dan validasi oleh tim Jiwasraya dan IFG Life. Dan IFG Life akan menerima konfirmasi mengenai kelengkapan kriteria dari polis-polis tersebut dari Jiwasraya yang kemudian dapat dilakukan proses transfer kepada IFG Life.

"Selanjutnya segera kami akan menghubungi pemegang polis dan melaksanakan ketentuan yang ada dalam polis termasuk tentunya klaim yang sudah diperjanjikan," imbuh Fadian.

Mengingat banyaknya polis yang akan dialihkan, Fadian bilang bahwa prosesnya akan memerlukan beberapa waktu. Namun mengatakan akan mencoba menyelesaikan proses migrasi di sini.

Sementara itu, Fadian juga menjelaskan kalau saat ini proses migrasi polis belum bisa dilakukan karena masih ada beberapa proses governance yang harus dilakukan termasuk penjaminan.

Ditanya mengenai target selesainya proses migrasi tersebut, Fadian berharap proses migrasi selesai di akhir kuartal I tahun 2022.

"Kami targetkan penyelesaian perpindahan polis ini di kuartal I-2022," pungkash Fadian.

Judul	Allianz Harap Kemajuan Teknologi Bantu Masyarakat Melek Asuransi
Nama Media	Katadata.co.id
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://katadata.co.id/maesaroh/finansial/618e96eb6e7e9/allianz-harap-kemajuan-teknologi-bantu-masyarakat-melek-asuransi
Tanggal Berita	2021-11-12
Sentimen	Netral



Selain pemanfaatan teknologi untuk mencapai inklusi asuransi yang lebih baik lagi, Allianz menilai perlu adanya tambahan literasi keuangan dalam kurikulum sekolah secara formal.

PT Asuransi Allianz Life Indonesia menilai penerapan teknologi pada industri asuransi nasional bisa dimanfaatkan, salah satunya untuk penyampaian informasi dan edukasi kepada masyarakat, mengenal produk asuransi.

Allianz mengatakan literasi masyarakat akan produk asuransi masih kalah pamor dibandingkan perbankan.



"Dengan menggunakan teknologi, kami dapat melakukan penyampaian informasi dan edukasi secara lebih efisien kepada masyarakat," kata Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia Karin Zulkarnaen kepada Katadata.co.id, Jumat (12/11).

Teknologi mendukung Allianz untuk menyelenggarakan berbagai kegiatan yang tadinya hanya bisa dilakukan secara offline saja.



Namun sejak pandemi tahun lalu, perusahaan dapat menyelenggarakan berbagai acara secara online.

SACA JUDA
Edukasi Wakil Masih Minim, Allianz Life Syarah Bidik Pasar Milenial

"Acara online melibatkan lebih banyak lagi peserta yang menerima informasi dan edukasi terkait pentingnya perlindungan asuransi," kata Karin menambahkan.

Selain pemanfaatan teknologi untuk mencapai inklusi asuransi yang lebih baik lagi di Indonesia, Karin menilai perlu adanya tambahan literasi keuangan dalam kurikulum sekolah secara formal.

Selain itu, untuk meningkatkan program literasi secara nasional, bisa dilakukan melalui media massa seperti TV.

Harapannya dengan upaya seperti ini, sosialisasi mengenai pentingnya perlindungan asuransi dapat menjangkau lebih banyak masyarakat Indonesia.

Seperti diketahui, literasi dan inklusi keuangan di sektor asuransi memang masih jauh lebih rendah dibandingkan industri perbankan berdasarkan Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan pada 2019.

Meski posisi literasi dan inklusi asuransi merupakan yang terbesar kedua dibandingkan dana pensiun, lembaga pembiayaan, maupun gadai.

Indeks inklusi keuangan asuransi pada 2019 sebesar 13,15%, jauh tertinggal dibandingkan inklusi perbankan yang mencapai 73,88%.



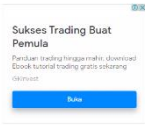
BECOME A GLOBAL EXPERT
in supply chain &

Sementara, Indeks literasi asuransi pada 2019 ada di level 19,4%, juga masih jauh di bawah literasi perbankan yang 36,12%.

Seperti diketahui, Presiden Joko Widodo menargetkan tingkat inklusi keuangan dapat mencapai 90% dari total penduduk pada 2024.

Pada 2019, indeks inklusi keuangan di Indonesia mencapai 76%, lebih rendah dibandingkan Singapura sebesar 86%, Malaysia 85%, dan Thailand 82%.

Tahun lalu, Jokowi secara khusus juga menyoroti masih rendahnya literasi keuangan masyarakat Indonesia. Presiden mengatakan literasi keuangan digital masyarakat Indonesia baru mencapai 35,5%.



Selain itu, jumlah masyarakat yang pernah menggunakan layanan digital masih sedikit, hanya 31,26%.

BACA JUGA

Literasi Digital

Notizen Fair Digital November 2021 di 34 Provinsi

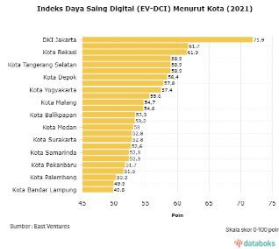
Survei yang dilakukan OECD/INFE pada tahun lalu memperburuk bahwa *financial literacy score* Indonesia adalah sebesar 62,4% dengan *financial knowledge score* sebesar 53,2%.

Kondisi ini menggambarkan bahwa masyarakat selama ini hanya menggunakan produk dan layanan keuangan tanpa memiliki pengetahuan yang cukup untuk mengoptimalkan produk keuangan yang mereka miliki.

Beberapa alasan rendahnya tingkat literasi keuangan dapat disebabkan oleh beberapa faktor antara lain, latar belakang budaya, agama dan pendidikan masyarakat serta terbatasnya informasi yang mereka peroleh terkait produk dan jasa keuangan.

Padahal, hasil penelitian OJK di sejumlah daerah menunjukkan bahwa indeks literasi dan inklusi keuangan dapat meningkatkan pendapatan per kapita dan indeks pembangunan manusia.

Setiap peningkatan satu persen kenaikan indeks literasi dan inklusi keuangan mampu mengerek IPM sebesar 0,16%.



Judul	Tak Cuma Andalkan BPJS, 3 Asuransi Ini Buat Pegawai Tak Tetap
Nama Media	Genpi.co
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://www.genpi.co/ekonomi/148200/tak-cuma-andalkan-bpjs-3-asuransi-ini-buat-pegawai-tak-tetap
Tanggal Berita	2021-11-13
Sentimen	Netral

Tak Cuma Andalkan BPJS, 3 Asuransi Ini Buat Pegawai Tak Tetap

Pegawai tidak tetap tentu memiliki penghasilan tidak pasti. Agar hidup freelance tetap nyaman, setidaknya memiliki 3 asuransi ini. Jadi tak cuma andalkan BPJS.

© 13 November 2021 16:40
 2. Redaktur: LINDA TETI DOMINA
 3. Reporter: ADAM ASBY LARASATI



Ilustrasi. Pegawai tidak tetap tentu memiliki penghasilan tidak pasti. Supaya hidup freelance tetap nyaman, setidaknya memiliki 3 asuransi ini. Jadi tak cuma andalkan BPJS (Foto: Asep Wahyudin/GenPI.co)

GenPI.co - Sebagai seorang pegawai tidak tetap di satu perusahaan (freelance) tentu memiliki penghasilan tidak pasti.



Berbeda dengan mereka yang bekerja sebagai karyawan kontrak atau pegawai tetap,

Satu kelebihan mereka adalah, mereka yang bekerja disebuah perusahaan tidak perlu repot lagi untuk memikirkan asuransi. Karena sudah ada pihak yang mengurusnya.

BACA JUGA: [Ketahuilah Cara Klaim Asuransi Mobil yang Tepat](#)

Namun, bagaimana dengan tenaga kerja lepas atau freelance? Menjadi seorang freelance juga penting untuk memiliki asuransi untuk memiliki masa depan yang terjamin.

Tapi, produk asuransi apa saja yang harus dilihat atau dimiliki oleh seorang yang memiliki penghasilan tidak tetap.



BACA JUGA: [3 Jenis Asuransi Ideal Untuk Keluarga Muda](#)

"Sebagai seorang freelancer, penting untuk memiliki proteksi diri terlebih bekerja sendiri. Bila tidak memiliki asuransi, perlindungan diri bahkan bisa lebih terancam dibandingkan mereka yang sudah diurus oleh pihak perusahaan, ya," jelas Head of Health, Product Marketing and Service Development Allianz Life Indonesia, Sukarno secara virtual, Senin (8/11).

Berikut adalah 3 jenis asuransi yang ideal bagi pegawai tak tetap atau freelance supaya hidup tetap nyaman.

Judul	Allianz Berkomitmen Jadi Pionir dalam Memberikan Edukasi Tentang Asuransi
Nama Media	Timesindonesia.co.id
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://www.timesindonesia.co.id/read/news/381448/allianz-berkomitmen-jadi-pionir-dalam-memberikan-edukasi-tentang-asuransi
Tanggal Berita	2021-11-13
Sentimen	Netral

Allianz Berkomitmen Jadi Pionir dalam Memberikan Edukasi Tentang Asuransi

Sabtu, 13 November 2021 | 13:25 | 10.500



Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia, Karin Zulfaeni (@karin.allianz.id)

Reporter: Anisa Kurni Rahmi | Editor: Renny Wicaksono

TIMESINDONESIA, JAKARTA – Edukasi mendasar tentang asuransi jiwa dan asuransi kesehatan merupakan hal yang penting. Hal tersebut terus dilakukan Allianz Life Indonesia agar masyarakat lebih aware asuransi dan paham sebelum dan sesudah memutuskan untuk membeli asuransi.

BACA JUGA

- Jangan lupa Follow Instagram TIMES Indonesia @ti
- Wih! Residence Surabaya Terasa 1000 Rebo Baku
- Kawadangan Billbery Ternyata Anghel Cibiati Maki
- Rattne Republik Hadir di Royal Plaza Surabaya
- Sembari Tahun Baru 2022, Kokon Hotel Berjaya Tawarkan Liburan Aman Berstandar CHSE
- My Royal Queen Ajak You Rumah Tangga Berbinis di Masa Pandemi



Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia, Karin Zulfaeni menegaskan, melalui Media Workshop Life and Health Insurance 101, Seri 10/11/2021 kemarin, merupakan wujud nyata Allianz dalam memperluas jangkauan edukasi mengenai produk dan layanan asuransi kepada masyarakat Indonesia secara lebih luas lagi.

"Kami berharap upaya bersama ini dapat meningkatkan kesadaran berasuransi yang semakin meningkat di Indonesia," ucap Karin seperti dalam keterangan tertulisnya, Sabtu (13/11/2021).

Karin menegaskan, Allianz berkomitmen untuk terus mengedukasi nasabah dan masyarakat akan pemahaman terkait asuransi maupun literasi keuangan secara lebih luas. "Juga dengan melibatkan rekan-rekan media yang memiliki peranan penting dalam proses informasi dan sosialisasi," tegasnya.

Hal senada disampaikan oleh Agency Program Head Allianz Life Indonesia, Adhya Sumirat yang telah menyiapkan berbagai langkah strategis untuk mengedukasi dan mengajak generasi muda saat ini berasuransi.

"Allianz berupaya untuk selalu memahami dan memenuhi kebutuhan nasabah dari berbagai segmen. Teknologi digital memiliki peran yang penting dan tidak terpisahkan dari masyarakat Indonesia, khususnya para milenial dan gen Z," kata Adhya.

"Allianz Life menyadari hal ini dan telah menyiapkan langkah strategis yang diperlukan, proposisi produk yang tepat dan layanan berbasis digital. Saat ini proses transaksional Allianz, mulai dari pengajuan asuransi, pelayanan polis dan klaim, dapat dilakukan melalui platform digital," sambungnya.

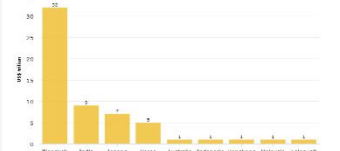
Melalui program tersebut, Karin berharap, Allianz dapat selalu berkontribusi sebagai pionir dalam memberikan edukasi untuk meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat tentang pentingnya memiliki dan memiliki produk asuransi sebagai perlindungan jiwa dan kesehatan di masa yang akan datang. (7)

ANDA BUTUH INFORMASI PROGRAM INI?
Hubungi timus Customer Support Allianz Indonesia di 08-822-2850-8611 **WA** (Wa Only)

Game ga perlu quit saat pengisi benefit gratis ongkir sehari-hari

gopik

Kesejahteraan Perlindungan Kesehatan Berkontribusi Sejumlah Negara (Bank & Company, 2019)



Negara	Persentase (%)
Tiongkok	32
India	10
Jepang	8
Korea	7
Australia	2
Selandia Baru	2
Meksiko	2
lainnya	2

Judul	MEDIA WORKSHOP LIFE AND HEALTH INSURANCE 101 UNTUK MASYARAKAT LEBIH MELEK ASURANSI
Nama Media	Gayakeren.id
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://gayakeren.id/2021/11/13/media-workshop-life-and-health-insurance-101-untuk-masyarakat-lebih-melek-asuransi/?utm_source=rss&utm_medium=rss&utm_campaign=media-workshop-life-and-health-insurance-101-untuk-masyarakat-lebih-melek-asuransi
Tanggal Berita	2021-11-13
Sentimen	Netral

Judul	Bingung Pilih Asuransi Proteksi atau Investasi? Begini Tips IFG Life
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Program Edukasi Asuransi IFG Life
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211114/215/1465776/bin-gung-pilih-asuransi-proteksi-atau-investasi-begini-tips-ifg-life
Tanggal Berita	2021-11-13
Sentimen	Netral

Bingung Pilih Asuransi Proteksi atau Investasi? Begini Tips IFG Life

Sebelum membeli produk asuransi, sebaiknya nasabahnya memahami produk yang akan dibelinya

Donna Riantika Meliana - Bisnis.com
14 November 2021 | 17:27 WIB



Sumber: www.istock.com

Bisnis.com, JAKARTA - PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) bersama Finansialku.com memberikan edukasi keuangan dan asuransi melalui IG Live terkait tips memilih produk asuransi jiwa.

Pada IG Live Talks kali ini mengundang Robby Christy yang merupakan Head of Advisor di Finansialku dan Donna Marittha selaku moderator IFG Life. Tema yang diangkat pada IG Live Talks kali ini adalah "Asuransi, Proteksi atau Investasi?"

Donna mengatakan, sebelum membeli produk asuransi, sebaiknya nasabahnya memahami produk yang akan dibelinya. Nasabah juga perlu dengan seksama membaca isi polis apakah sudah sesuai dengan kebutuhan dan juga apakah sudah sesuai dengan penjelasan dari agen asuransi.

| Baca Juga : Pertumbuhan Industri Asuransi Diyakini Mampu Lewati Tantangan

"Membeli polis asuransi sebaiknya tidak akan beda dengan barang lainnya yang kita beli, kita harus memahami betul produk asuransi seperti apa yang kita butuhkan dan apakah produk tersebut sudah sesuai dengan yang ditawarkan," tutur Donna, dikutip dari siaran pers, Minggu (14/11/2021).



Head of Advisor Finansialku, Robby Christy mengatakan bahwa, terdapat perbedaan antara produk asuransi jiwa tradisional dan produk asuransi unit-link. Produk asuransi tradisional adalah produk asuransi murni yang hanya memiliki proteksi, sedangkan produk asuransi unit-link adalah gabungan dari produk asuransi murni yang menambahkan porsi investasi di dalamnya.

"Produk asuransi unit-link adalah produk jangka panjang dan jangan pernah berpikir untuk mencari profit, karena produk investasi di dalam produk tersebut digunakan sebagai biaya asuransi sampai dengan usia tertentu. Terkait dengan pengembangan di dalamnya tentunya juga terdapat risiko investasi yang dapat mengancam," jelas Robby.

| Baca Juga : Lakukan 5 Hal Ini Sebelum Memilih Asuransi

Robby menambahkan bahwa produk asuransi unit-link memiliki fleksibilitas di mana nasabah dapat memilih jenis investasi apa yang diinginkan. Selain itu, terdapat pembatasan premi (reserve) yang berguna ketika nasabah mengalami risiko, seperti penyakit kritis atau cacat permanen, maka portofolio asuransi dapat digunakan untuk pemenuhan asuransi.



Tak hanya itu, di dalam produk unit-link juga terdapat cuti premi, sehingga nasabah tidak perlu membayar premi namun dipotong dari saldo hasil pengembalian investasi.

Di akhir acara, Donna menyarankan agar memilih produk asuransi yang benar-benar sesuai dengan kebutuhan kita dan lebih dalam membaca isi polis asuransi untuk mengetahui manfaat asuransi yang kita terima, cara klaim, besaran premi yang harus dibayarkan serta memperhatikan konteks pengecualian di dalam polis asuransi.

Judul	Asuransi Jiwa Gencar Jualan Melalui Bank
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kinerja Kanal Bancassurance Per Oktober 2021
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-11-15
Sentimen	Netral

■ PEMASARAN ASURANSI JIWA

Asuransi Jiwa Gencar Jualan Melalui Bank

JAKARTA. Mulai meredanya kasus positif Covid-19 membuat penjualan produk asuransi jiwa melalui bank atau biasa dikenal *bancassurance* semakin meningkat. Dari data, *bancassurance* menyumbang premi paling besar dibandingkan kanal lain.

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatatkan premi dari *bancassurance* mencapai Rp 48,23 triliun, atau meningkat 27,3% yoy per kuartal II-2021. Kanal ini menyumbang porsi terbesar, mencapai 46% terhadap total premi industri.

Togar Pasaribu, Direktur Eksekutif AAJI menjelaskan, peningkatan premi dari kanal *bancassurance*, merupakan bagian dari pemulihan kinerja industri yang pihaknya sambut dengan baik. "Kinerja baik dari kanal distribusi *bancassurance* ini menunjukkan bahwa kesadaran masyarakat akan pentingnya perlindungan asuransi masih tinggi," kata Togar, Jumat (12/11) lalu.

Kinerja kanal *bancassurance* BNI Life sampai dengan Oktober 2021 juga mengalami kenaikan 12,5% jika dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu atau mencapai lebih dari Rp 2,5 triliun.

GM of Corsec, Legal & Comm BNI Life Arry Herwinto mengungkapkan, kenaikan kanal *bancassurance* salah

satu faktornya adalah bahwa bisnis ini merupakan simbiosis mutualisme antara perusahaan asuransi, bank, dan nasabah sendiri sehingga memiliki potensi penetrasi yang sangat besar.

"Sampai dengan akhir tahun ini kami menargetkan pendapatan premi dari kanal *bancassurance* lebih dari Rp 3 triliun dan memproyeksikan premi di tahun depan naik lebih dari 20% dari target tahun 2021," jelas Arry.

BRI Life juga mencatat, pemasaran asuransi melalui kanal *bancassurance* atau kerjasama dengan induk perusahaan yaitu bank BRI terus tumbuh. Sampai dengan Oktober 2021 BRI Life membukukan Rp 2,1 triliun, tumbuh atau bertumbuh 12% secara tahunan.

"Kami terus mendorong pertumbuhan yang lebih baik sampai akhir tahun. Kami berharap bisa tumbuh di atas rata-rata industri baik di akhir tahun ini maupun tahun depan," ujar Iwan Pasila, Direktur Utama BRI Life.

Ia mengatakan, sampai saat ini pihaknya fokus untuk menggarap pasar di BRI Group. Selain itu, BRI Life mengembangkan pasar di luar BRI Group melalui beberapa kanal digital.

Selvi Mayasari

Judul	Luncurkan MiAction, Manulife Indonesia Sasar Generasi Muda
Nama Media	Rri.co.id
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa MiAction Manulife Indonesia
Halaman/URL	https://rri.co.id/semarang/ekonomi/ekonomi/1256914/luncurkan-miaction-manulife-indonesia-sasar-generasi-muda
Tanggal Berita	2021-11-12
Sentimen	Netral

Luncurkan MiAction, Manulife Indonesia Sasar Generasi Muda



Oleh: Royce wijaya Editor: Royce wijaya 12 Nov 2021 17:45

KBRN, Semarang : Setahun lebih sejak wabah Covid-19 mulai melanda Indonesia, masyarakat kini semakin aktif dalam mengelola kesehatan diri dan keuangan. Mereka juga menjadi lebih tertarik pada perlindungan asuransi dan perencanaan pensiun, karena mereka bersiap menghadapi dampak jangka panjang dari pandemi.

Manulife Indonesia berinisiatif meluncurkan MiAssurance Protection Plan (MiAction), asuransi dwiguna individu yang dirancang untuk melindungi dan mempersiapkan nasabah, termasuk generasi muda atau keluarga. Selain itu juga untuk memenuhi kebutuhan masa depan mereka, guna mengantisipasi ketidakpastian hidup.

"Kami memahami, selama situasi yang menantang ini, nasabah ingin dapat lebih mengendalikan kondisi keamanan finansialnya. Kami melihat minat yang tinggi terhadap solusi asuransi maupun perencanaan pensiun yang penuh inovasi. Tujuan di balik MiAction adalah untuk memberikan ketenangan pikiran bagi nasabah dalam mengejar tujuan keuangan mereka – baik untuk hari ini maupun di masa depan," ujar Ryan Charland, President Director & CEO Manulife Indonesia dalam siaran pers yang diterima rri.co.id, Jumat (12/11/2021).

Menurut dia, masa pandemi Covid-19, membuat kesadaran yang lebih besar tentang pentingnya asuransi. Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), industri asuransi jiwa mencatat pendapatan premi sebesar Rp 94,01 triliun pada semester pertama tahun 2021, naik 18,4 persen year over year (YoY) dari Rp 79,4 triliun pada tahun sebelumnya.

Sesuai data Manulife Asia Care Survey yang dirilis awal tahun 2021 ini, hampir semua responden atau 98 persen di Indonesia menyatakan mereka telah mengambil langkah untuk mengelola kesehatan dan keuangan ditengah situasi pandemi. Bahkan, 43 persen responden Indonesia menyatakan telah berinisiatif mencari informasi seputar produk dan layanan asuransi dalam rangka merespons pandemi. Angka ini jauh lebih tinggi dibandingkan rata-rata responden dari negara-negara lain yaitu 32 persen.

Ryan mengatakan, banyak keluarga yang kehilangan pendapatan karena pandemi. Tingkat inflasi tahunan rata-ratanya dalam kurun waktu 10 tahun terakhir adalah sebesar 4,23 persen sesuai data BPS 2020.

"Inflasi akan menggerus simpanan dana tunai di masa depan, sehingga MiAction hadir sebagai solusi perlindungan simpel terjangkau mulai dari Rp 500 ribu, serta dilengkapi manfaat pembayaran tunai tahunan yang dibayarkan setiap tahun selama 15 tahun," ujar Kevin Kwon, Director & General Agency Manager Manulife Indonesia.

Premi yang dibayarkan bersifat fleksibel, sesuai dengan kebutuhan nasabah, yakni dengan pilihan periode pembayaran premi sekaligus, tiga atau lima tahun. Dengan demikian, nasabah memiliki keleluasaan untuk memilih dan mengatur keuangannya serta menikmati perlindungan 20 tahun kedepan.

Judul	Manulife Indonesia Luncurkan MiAssurance, Berikut Kegunaannya
Nama Media	Suaramerdeka.com
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa MiAction Manulife Indonesia
Halaman/URL	https://www.suaramerdeka.com/ekonomi/pr-041635224/manulife-indonesia-luncurkan-miassurance-berikut-kegunaannya
Tanggal Berita	2021-11-12
Sentimen	Netral

Manulife Indonesia Luncurkan MiAssurance, Berikut Kegunaannya

Irawan Arjanto · Jurnal, 12 November 2021 | 21:38 WIB



Test RUK Bedas Antri, lebih cepat dengan teknologi, daftar lewat whatsapp

JAKARTA, suaramerdeka.com – Manulife Indonesia meluncurkan MAssurance Protection Plan (MIAction), Jumat, 12 November 2021. MIAction merupakan asuransi dwiguna individu ini dirancang untuk melindungi dan mempersiapkan nasabah Indonesia termasuk bagi generasi muda atau keluarga serta untuk kebutuhan masa depan mereka mengantisipasi ketidakpastian hidup.

Peluncuran *MyAction* merupakan perencanaan asuransi terbaru dalam rangkaian produk inovatif yang diluncurkan oleh *Manulife Indonesia* untuk melindungi lebih banyak lagi keluarga Indonesia termasuk milenial.

Masa pandemi membuat kesadaran yang lebih besar tentang pentingnya asuransi.

Baca Juga: [Pemerintah Optimistis Capai Target Pertumbuhan Ekonomi di Quarter 4](#)

Menurut Citarilis, Jasa Keuangan (OJK), industri asuransi jiwa mencatat pendapatan premi sebesar Rp 94,01 triliun pada semester pertama tahun 2021, naik 18,4 persen YoY dari Rp79,4 triliun pada tahun sebelumnya.

"Kami memahamI bahwa selama situasi yang menantang ini, nasabah ingin dapat lebih mengendalikan kondisi keuangan finansialnya. Kami melihat minat yang tinggi terhadap solusi asuransi maupun perencanaan pensiun yang penuh inovasi. Tujuan di balik MiAction adalah untuk memberikan ketenangan pikiran bagi nasabah dalam mengatur tujuan keuangan mereka. Baik untuk hari ini maupun di masa depan," ujar Ryan Charland, President Director & CEO Manulife Indonesia.



Setahun sejak wabah Covid-19 dimulai, masyarakat Indonesia kini semakin aktif dalam mengelola kesehatan diri dan keuangannya.

Baca Juga: [Tren Pasar Modal Syariah Tumbuh Signifikan, Capai 102.426 Investor](#)

Mereka juga menjadi lebih tertarik pada perlindungan asuransi dan perencanaan pensiun, karena mereka bersiap menghadapi dampak jangka panjang dari pandemi.

Pada Manulife Asia Care Survey, yang dirilis awal tahun ini, hampir semua responden (98 persen) di Indonesia menyotakan mereka telah mengambil langkah untuk mengelola kesehatan dan keuangan di tengah situasi pandemi.

Bahkan, 43 persen responden Indonesia menyatakan telah berinisiatif mencari informasi seputar produk dan layanan asuransi dalam rangka merespons pandemi, angka ini jauh lebih tinggi dibandingkan angka rata-rata responden dari negara-negara lain (20 persen).

Baca Juga: Lonjakan Harga Konsumen AS Picu Penguatan Tajam Dolar di Akhir Perdagangan

"Banyak keluarga yang kehilangan pendapatan karena pandemi. Tingkat inflasi tahunan rata-rata dalam kurun waktu 10 tahun terakhir adalah sebesar 4,23 persen (data BPS 2020). Inflasi akan menggerus simpanan dana tunai kita di masa depan. *Million* hadir sebagai solusi perlindungan terjangkau mulai dari Rp 500.000,- serta dilengkapi dengan manfaat pembayaran tunai tahunan yang dibayarkan setiap tahun selama 15 tahun. Karena itu, perlindungan ini sangat simpel dan mudah dipahami." ujar Kevin Kwon, Director & General Agency Manager *Million* Indonesia.

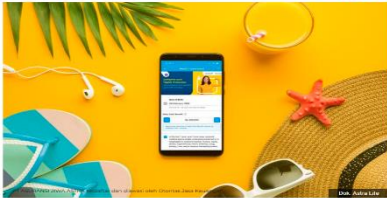
Premi yang dibayarkan bersifat fleksibel sesuai dengan kebutuhan nasabah, yakni dengan pilihan periode pembayaran premi sekaligus, tiga tahun, atau lima tahun.

Dengan demikian, nasabah memiliki keteluasaan untuk memilih dan mengatur keuangannya serta menikmati perlindungan hingga 20 tahun ke depan.

Judul	Dorong Pariwisata, Astra Life Hadirkan Asuransi Kesehatan di Traveloka
Nama Media	Cerdasbelanja.grid.id
Newstrend	Produk Asuransi Kesehatan Astra Life
Halaman/URL	https://cerdasbelanja.grid.id/read/522986249/dorong-pariwisata-astra-life-hadirkan-asuransi-kesehatan-di-traveloka?page=all
Tanggal Berita	2021-11-12
Sentimen	Netral

Dorong Pariwisata, Astra Life Hadirkan Asuransi Kesehatan di Traveloka

Wulan, Sabtu, 13 November 2021 | 22:00 WIB



Selamat Tepat untuk Internetan Sekeluarga
63 GB
110.000

CERDASBELANJA.ID – Penerapan PHM yang dilakukan pemerintah sejak 3 Juli 2021, terbukti dapat menekan kasus baru, penularan virus ini.

Dalam itu, program vaksinasi yang terus dilakukan banyak pihak juga turut berperan mengurangi angka kasus baru, penularan virus ini.

Untuk itu, masing-masing pemerintah pusat dan pemerintah provinsi di Indonesia, sedang terus berupaya untuk kembali membuka, dengan mengikuti protokol kesehatan yang ketat.

Untuk memastikan risiko saat beraktivitas dan bepergian, masyarakat dianjurkan untuk tetap mematuhi protokol kesehatan, serta menerapkan diri dengan disiplin protokol yang dapat menjaga keamanan dan kenyamanan saat beraktivitas atau berlibur.

Melihat tren positif ini, PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) bekerja sama dengan Traveloka menghadirkan kembali layanan asuransi kesehatan bagi masyarakat melalui produk Astra Life Protection dan Astra Health Protection.

Astra Life Protection dan Astra Health Protection adalah produk perlindungan kesehatan yang membantu agar masyarakat dapat lebih tenang menjalani aktivitasnya.

Baca Juga:
[Memilih Baju Tak Outfit Ini 5 Produk Asuransi Jiwa dari Allianz Indonesia, Bisa Bisa Sesuai Kebutuhan](#)

Presiden Direktur Astra Life Windawati Tjahjedi mengatakan, melalui produk Astra Life Protection dan Astra Health Protection yang ditawarkan Astra Life, diharapkan dapat memandu masyarakat dalam memulai kembali aktivitasnya sehari-hari dengan aman dan nyaman.

"Tiga tahun yang lalu, ketika kita sedang menghadapi pandemi, sudah terdapat kemudahan proses pembelian di Traveloka, via Windawati dalam konsepnya, Rabu (10/11).

Produk Astra Life Protection dan Astra Health Protection, memberikan manfaat asuransi kesehatan, asuransi rawat inap ICU, asuransi asuransi rumah sakit, pengobatan biaya rawat inap, asuransi pelayanan kritis, serta manfaat lainnya.



Manfaat yang dapat diberikan produk ini, juga dapat diatur sesuai kebutuhan. Nasabah juga dapat mengajukan klaim kepada Astra Life, meskipun sudah atau sedang menggunakan klaim ke pihak asuransi lainnya.

Jumlah tahunan tunjangan harian dapat disesuaikan, mulai dari Rp100.000 – Rp700.000 per hari. Critical Illness Benefit menyediakan opsi besaran manfaat, sejumlah 10, 20, 30, 40 atau 50 kali lipat, sedangkan Eurgok Benefit menyediakan tiga besaran manfaat, sejumlah 5, 10 dan 15 kali lipat.

Hal ini, dapat mempermudah nasabah dalam memilih besaran manfaat dalam layanan yang akan mereka terima.

Baca Juga:
[Astra Insurance Resmi Ganti Nama Jadi Zurich Asuransi Indonesia, Siap Jadi Legenda](#)

Untuk perlu modalisasi, ya, nasabah dapat membeli asuransi dan kepemilikan yang ditawarkan produk asuransi ini dengan sangat mudah. Berbagai kemudahan dan fleksibilitas memilih manfaat tersebut, dapat didapatkan dengan premi mulai dari Rp100.000 per tahun.

Tak dapat dimungkiri, pandemi membantu masyarakat beradaptasi memanfaatkan ruang digital, sebagai alternatif keterbatasan gerak di ruang dunia nyata saat ini.

Astra Life Protection dan Astra Health Protection sebagai layanan digital hasil kerja sama Astra Life bersama Traveloka, hadir untuk melindungi, memberikan kenyamanan pikiran dan kenyamanan nasabah dalam beraktivitas.

Untuk informasi lebih lanjut mengenai produk perlindungan kesehatan menyeluruh dari Astra Life ini, masyarakat dapat mengakses aplikasi Traveloka atau melalui layanan call center Astra Life di nomor telepon 1-800-100-100.

Nasabah juga bisa menghubungi melalui e-mail info@astralife.co.id atau dapat dihubungi 24/7. Selain itu, juga bisa melalui WhatsApp di nomor 08992-1500282 yang beroperasi pada hari Senin-Jumat pukul 08.00 – 17.00 WIB. (*)

Judul	Dakwaan Dikandaskan Hakim, Jaksa Lakukan Perlawanan
Nama Media	Rakyat Merdeka
Newstrend	Kasus Gagal Bayar Asuransi AJB Bumiputera
Halaman/URL	13
Tanggal Berita	2021-11-15
Sentimen	Netral

Kasus Mantan Direksi Bumiputera

Dakwaan Dikandaskan Hakim, Jaksa Lakukan Perlawanan

KEJAKSAAN tak terima dakwaannya terhadap mantan Direktur Sumber Daya Manusia (SDM) PT Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912, Prasetya M Brata, dikandaskan hakim.

Perlawanan terhadap putusan hakim Pengadilan Negeri Jakarta Selatan ini pun dilakukan. Kejaksaan bakal mengajukan kasasi ke Mahkamah Agung (MA).

"Ada dua opsi yang bisa diambil Jaksa Penuntut Umum (JPU) atas putusan bebas atau lepas," kata Kepala Seksi Penerangan dan Hukum Kejaksaan Tinggi DKI, Ashari Syam.

Opsi pertama, pikir-pikir selama tujuh hari. Setelah itu, JPU menyatakan menerima putusan. Opsi kedua, menyatakan tidak menerima putusan atau menyatakan kasasi.

Dipastikan, pilihan JPU yang menangani perkara ini adalah mengajukan kasasi. Sebab, biar bagaimanapun, jaksa harus bisa membuktikan bahwa dakwaan yang disusunnya berikut bukti-bukti yang diajukan sudah benar atau tepat. Kejaksaan belum tahu persis alasan majelis hakim memutuskan terdakwa bebas.

Sebagaimana diketahui, mantan Direktur SDM AJB Bumiputera 1912, Prasetya M Brata divonis bebas oleh Pengadilan Negeri (PN) Jakarta Selatan.

Majelis Hakim menganggap Prasetya tidak bersalah dalam kasus pengurusan dana apresiasi AJB Bumiputera. "Melepaskan terdakwa dari segala tuntutan," kata kuasa hukum Prasetya, Melissa Anggraini usai pembacaan vonis pada Kamis, 11 November 2021.

Dalam putusan, hakim menyatakan bahwa terdakwa melakukan perbuatan seperti dalam surat dakwaan. Namun, perbuatan tersebut bukan dianggap pidana.

Melissa mengatakan, hakim memutus perbuatan para direksi masuk ranah bisnis. Keputusan terdakwa yang dinilai menyimpang—oleh Jaksa—disebutkan sudah dikoordinasikan sebelumnya dengan rekomendasi Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Ditambahkan, mekanisme pencairan dana apresiasi yang dilakukan melalui agen memang dianggap tidak sesuai standar

akuntansi.

"Namun tindakan tersebut bukan merupakan peristiwa pidana akan tetapi merupakan ranah hukum bisnis dan urusan internal AJB Bumiputera sendiri," Melissa mengutip pertimbangan hakim.

Sebelumnya diketahui, Prasetya M Brata ditangkap Kejaksaan Negeri (Kejari) dan ditahan di Bareskrim Polri. Penahanan tersangka dipicu tuduhan penyelewengan yang menimbulkan kerugian nasabah Bumiputera yang mengalami gagal bayar polis.

Sesaat setelah penangkapan dan penahanan, Prasetya menulis surat berisi bantahan keterlibatannya atas kasus penyelewengan dan potensi korupsi dalam tubuh Bumiputera yang menyebabkan terjadinya gagal bayar polis asuransi. "Ini tidak benar, ini adalah kasus asersi," tulisnya dalam surat yang beredar pada 3 Februari 2021.

Dia menyebut, ada pada posisi hanya turut serta dalam rapat yang menghasilkan putusan yang diperkarakan dan menjadi kasus pidana. Prasetya mengklaim tidak mendapatkan apa-

pun dalam keputusan tersebut.

"Tidak ada niat, dan saya tidak mendapatkan apa pun dari siapa pun termasuk terkait keputusan yang diperkarakan. Saya hanya ikut duduk pada rapat yang menghasilkan keputusan yang diperkarakan tersebut," terangnya.

Prasetya tercatat sempat mengundurkan diri dari jabatan Direktur SDM dan Umum. Pengunduran diri Prasetya itu mendapat persetujuan Sidang Luar Biasa yang digelar Badan Perwakilan Anggota (BPA) AJB Bumiputera pada 31 Oktober 2014. ■ GPG

Judul	Integrasi Data Medis Siap Bergulir
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital Aplikasi Peduli Lindungi
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2021-11-15
Sentimen	Netral

| TRANSFORMASI PEDULI LINDUNG |

INTEGRASI DATA MEDIS SIAP BERGULIR

Bisnis, JAKARTA — Kementerian Kesehatan membuka peluang bekerja sama dengan pemain industri asuransi dan layanan kesehatan berbasis teknologi dalam pemanfaatan aplikasi Peduli Lindungi.

Leo Dwi-Jatmiko
leo.dwi@bisnis.com

Rencananya, aplikasi Peduli Lindungi akan diintegrasikan dengan data rekam medis masyarakat dan para pengguna aplikasi itu.

Chief Digital Transformation Office Kementerian Kesehatan Setaji mengatakan, dalam pengembangan aplikasi Peduli Lindungi, nantinya dapat dikerjakan dengan pemain asuransi dan perusahaan rintisan yang bergerak di sektor kesehatan (*health technology/healthtech*).

Menurutnya, aplikasi Peduli Lindungi akan terintegrasi dengan banyak data yang memudahkan para pemain asuransi dan *healthtech* untuk menganalisis calon nasabahnya.

"Dengan adanya data yang terintegrasi ini tidak hanya asuransi juga *telemedicine* akan terkoneksi dengan sistem kita," katanya kepada *Bisnis*, Sabtu (13/11).

Tidak hanya itu, Setaji menjelaskan layanan apotik bahkan dokter keluarga dapat terkoneksi dengan sistem Kementerian Kesehatan.

Dia berencana mengintegrasikan data rekam medis (*medical record*) masyarakat ke dalam aplikasi Peduli Lindungi. Dengan terintegrasi, imbuhnya, proses administrasi terkait dengan kesehatan akan lebih cepat dari sebelumnya.

Masyarakat tidak perlu membawa berkas dan mengisi ulang dalam kertas, cukup menunjukkan aplikasi milik Kemenkes, sehingga banyak data kesehatan yang nantinya akan terekam di sana. "Ini banyak manfaatnya karena nanti

bisa mendiagnosis lebih tepat," kata Setaji.

Rencananya, Setaji juga mengatakan aplikasi itu akan dikoneksikan dengan perangkat yang menempel di tubuh (*wearable device*).

Salah satu manfaatnya untuk mendeteksi ritme jantung. Aplikasi dapat memberi peringatan jika teridentifikasi ada irama jantung yang tidak normal di pengguna aplikasi, begitu pun untuk deteksi ritme tekanan darah.

Dengan menerapkan secara bertahap aplikasi itu akan dikembangkan ke arah transformasi di kesehatan.

"Rencananya Juni 2022 atau pertengahan tahun, kami akan meluncurkan PL (Peduli Lindungi) sebagai platform kesehatan. Untuk waktu dekat kami akan memasukkan sertifikat vaksin meningitis," katanya.

Setaji menegaskan mengintegrasikan data rekam medis dalam aplikasi Peduli Lindungi merupakan salah satu agenda transformasi digital ke-menterian yang mengurus masalah kesehatan.

Dia menegaskan Kemenkes menilai banyak manfaat yang dapat diopti-malkan dari aplikasi itu dengan memanfaatkan basis penduduk sekitar 32 juta hingga Agustus 2021.

Setaji mengatakan Kemenkes memiliki dua agenda besar dalam transformasi digital. Pertama, digital untuk penanganan Covid-19. Kedua, untuk melakukan transformasi di sisi kesehatan nasional.

Nantinya, dia mengatakan Kemenkes akan mengembangkan aplikasi untuk transformasi kesehatan Indonesia secara bertahap.

"Akan ada fitur-fitur baru, ka-

rena sayang jumlah penduduk yang besar tadi. Nanti PL itu akan ditambah dengan *medical record* terus kemudian ada fitur lain terkait kesehatan dan akan kita ubah menjadi platform kesehatan," kata Setaji.

Setaji menuturkan dengan hadir sebagai platform masyarakat dapat mengetahui rekam kesehatan mereka mulai dari tempat berobat, minum obat apa saja, hasil rontgen digital, dan lain sebagainya.

Dengan terekam secara digital, proses administrasi di rumah sakit juga akan makin cepat karena data dapat diakses secara digital.

Sebagai gambaran, proses administrasi yang tadinya memakan waktu hingga belasan atau puluhan menit karena harus mengisi data-data, dengan data yang terdigitalisasi proses akan menjadi beberapa menit.

"Selama ini kalau ke rumah sakit selalu ditanya ada riwayat obat, alergi, golongan darah dan lain-lain. Dengan adanya terobosan ini rumah sakit dapat mengales dengan izin kami," kata Setaji.

Dia juga menyatakan aplikasi Peduli Lindungi juga dapat menerima pembayaran untuk kedua layanan digital.

"Kalau akan terhubung dengan asuransi, maka untuk bayar asuransi dan lain sebagainya tetapi nanti kita akan terkoneksi dengan platform pembayaran yang lain. Bayar asuransi atau bayar layanan rumah sakit dari PL," katanya.

Untuk mengintegrasikan aplikasi dengan sejumlah asuransi dan layanan kesehatan, tentu ada investasi yang akan digelontorkan. Investi-

si terkait dengan pengembangan aplikasi dan lain sebagainya. Dia belum dapat menyebutkan nilai investasi yang dibutuhkan.

Untuk menekan biaya investasi, Kemenkes akan berkolaborasi dengan Kemenkominfo dalam hal pemanfaatan infrastruktur milik Kemenkominfo.

Nantinya, Setaji juga mengatakan aplikasi itu akan memuat data sertifikat vaksin yang lebih banyak lagi. Tidak hanya terbatas pada sertifikat vaksin Covid-19, juga sertifikat meningitis, campak dan lain sebagainya.

Menteri Komunikasi dan Informatika Johnny G. Plate sebelumnya mengatakan total masyarakat yang melakukan skrining dengan menggunakan Peduli Lindungi di beberapa sektor publik telah mencapai 13,6 juta orang per 29 Agustus 2021.

PELUANG ASURANSI

Sementara itu, Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) mengapresiasi upaya integrasi basis data *medical record* oleh Kementerian Kesehatan lewat aplikasi Peduli Lindungi.

Vice Chairman for Information Technology & Applied Technologies Af-fairs Dody A.S. Dalimunte menilai langkah tersebut dapat memudahkan koordinasi proses bisnis dan menyederhanakan administrasi bagi peserta Asuransi kesehatan.

"Ini juga dapat memitigasi kemungkinan kebiduan fraud dalam Asuransi dan jaminan kesehatan, baik melalui BPJS Kesehatan maupun Asuransi kesehatan komersial," kata Dody kepada *Bisnis*, Minggu

(14/11).

Dody menambahkan integrasi basis data juga akan menjadi peluang bagi penerbit asuransi kesehatan untuk membuat produk asuransi kesehatan individu yang lebih terdiferensiasi dengan mengacu kepada kebutuhan dan perilaku tertanggung.

Dengan produk askes akan benar-benar dibuat dan ditawarkan berdasarkan batasan manfaat yang dibutuhkan tertanggung.

"Tantangan yang dihadapi adalah masalah kerahasiaan data pasien agar tidak bocor dan terekspos ke pihak-pihak yang tidak berkepentingan," kata Dody.

Selanjutnya, Masyarakat Telekomunikasi Indonesia (Mastel) menilai aspek perlindungan data pribadi yang belum jelas mengenai integrasi satu tantangan untuk mengintegrasikan data kesehatan masyarakat dengan aplikasi Peduli Lindungi.

Ketua Bidang Infrastruktur Telekomunikasi Nasional Mastel Sigit Pus-pito Wigati mengatakan hingga kini belum ada peraturan yang jelas mengenai perlindungan data masyarakat, apalagi yang bersifat krusial seperti rekam medis. Namun, dia sepakat integrasi itu akan memberi banyak keuntungan dan kemudahan yang didapat pengguna.

Hanya saja, bahaya integrasi juga banyak, salah satunya soal keamanan data pengguna yang saat ini belum jelas hukumnya jika data tersebut bocor.

Dia menuntut data kesehatan termasuk salah satu jenis data pribadi, yang hak dan kewajibannya seharusnya diatur oleh UU dengan prinsip perlindungan data pribadi. ■



Judul	OJK: Manajemen Risiko TI LJKNB Harus Memadai
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Tata Kelola Perusahaan Asuransi
Halaman/URL	https://investor.id/finance/270593/ojk-manajemen-risiko-ti-ljknb-harus-memadai
Tanggal Berita	2021-11-12
Sentimen	Netral

OJK Foto: id.wikipedia

OJK: Manajemen Risiko TI LJKNB Harus Memadai

Jumart, 12 November 2021 14:58 WIB
Primo Andianto (@primandianto@spotinstumedia.com)

JAKARTA, investor.id – Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengimbau agar pemanfaatan teknologi informasi (TI) oleh lembaga jasa keuangan non bank (LJKNB) menjunjung prinsip manajemen risiko yang memadai. Tanpa manajemen risiko yang baik, penggunaan TI memiliki potensi risiko yang dapat merugikan LJKNB dan konsumen.

Deputi Komisiner Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB) II OJK Mochammad Ihsanuddin menjelaskan, dalam hal kebijakan OJK telah menerbitkan POJK Nomor 4/POJK.05/2021 Tentang Manajemen Risiko Dalam Penggunaan Teknologi Informasi Oleh Lembaga Jasa Keuangan Non-bank pada Maret lalu.

Kebijakan itu, kata dia, bertujuan untuk meningkatkan produktivitas dan bisnis LJKNB, melindungi kepentingan LJKNB dan konsumen, pemerataan pengaturan mengenai manajemen risiko dalam penggunaan teknologi informasi (MRTI). Termasuk harmonisasi dengan ketentuan serupa di sektor perbankan dengan tetap mempertimbangkan kompleksitas dan karakteristik LJKNB.

"Perkembangan teknologi informasi yang sangat cepat dan bersifat disruptif mendorong peningkatan penggunaan teknologi informasi di sektor Industri Keuangan Non-bank (IKNB). Penggunaan teknologi informasi memiliki potensi risiko yang dapat merugikan LJKNB dan konsumen. Oleh karena itu, agar dapat melindungi kepentingan LJKNB dan konsumen, LJKNB dituntut untuk dapat menerapkan manajemen risiko yang memadai dalam penggunaan teknologi informasi," ujar Ihsanuddin dalam webinar *Digital Risk Management in Insurance* (DRIM), Kamis (11/11).

Salah satu pembicara lain yakni Yuswahady dari Inventure menyorot tren perilaku konsumen beserta risiko yang menyertainya. Sejak pandemi merebak, menurut dia, terjadi lima pergeseran besar pada konsumen digital yang mengarah ke konsumen digital. Pertama, terjadinya pergeseran habitat kegiatan konsumen dari penggunaan ruangan untuk beraktivitas menjadi penggunaan layar gadget.

Kedua, dorongan untuk memperdalam dan memperluas adopsi digital, pelaku bisnis di semua industri harus segera membangun digital ekosistem. Ketiga, semua akan beralih menjadi semakin *contactless* meninggalkan *touchpoint* fisik.

Keempat, strategi pemasaran omnichannel bakal menjadi standar industri dengan mengintegrasikan saluran konvensional maupun digital, bertujuan menciptakan pengalaman pelanggan yang utuh. Terakhir, adanya kebutuhan terhadap privasi konsumen dan paradigma baru di ranah komunikasi pemasaran yang semakin personal.

"Adanya peningkatan risiko kejahatan *cyber security*, di kala semua aktivitas harus ditunjang oleh aplikasi dan sistem berbasis online, maka ancaman *cyber security* harus diminimalisir. Apalagi ketika platform digital memungkinkan proses komunikasi pemasaran beralih dan berfokus pada konsumen. Marketer harus memahami keinginan konsumen berikut *channel* interaksinya, baru kemudian kustomisasi pesan disampaikan personal ke konsumen," jelas Yuswahady.

Adapun Tek Yew Chia dari Oliver Wyman menambahkan tiga gelombang inovasi asuransi digital yang mendorong evolusi bisnis. Tiga gelombang yang dimaksud terdiri dari peningkatan layanan berbasis teknologi, sistem integrasi antara ekosistem *online* dan penyedia jasa asuransi, serta perluasan teknologi sebagai solusi pelayanan dalam industri asuransi.

"Pertama, adanya fokus awal untuk meningkatkan proses *value chain* dan produk yang ada melalui digitalisasi. Kedua, adanya pengembangan lebih lanjut dengan optimalisasi *value chain* secara bertahap dengan mengintegrasikan produk asuransi ke dalam ekosistem yang berbeda. Ketiga adalah terjadinya perluasan solusi teknologi jangka panjang yang bertujuan menyediakan suatu paket kustomisasi produk keuangan dan jasa teknologi lainnya," beber Yew.

Sementara itu, Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tambubolon mengatakan, salah satu komitmen AAJI dan anggota dalam melakukan transformasi dan inovasi digital di industri asuransi jiwa dilakukan melalui kegiatan DRIM. Acara diharapkan dapat memberikan berbagai pandangan yang bermanfaat bagi anggota perusahaan dan pelaku industri. Kegiatan ini sekaligus juga sebagai dukungan AAJI terhadap pelaksanaan kebijakan dari regulator.

"Kami juga turut berterima kasih atas dukungan dari Pemerintah dan Regulator terhadap upaya transformasi dan inovasi digital ini. Hal ini tentu akan membantu kami dalam memberikan manfaat yang besar kepada perusahaan, kesejahteraan masyarakat dan pembangunan nasional," tutup Budi.

Editor : **Aris Cahyadi** (aris_cahyadi@investor.co.id)