

Senin, 16 Agustus 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	BERITA FOTO – Ekuitas Industri asuransi Jiwa
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Kinerja Ekuitas Industri Asuransi Jiwa Q1/2021
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-08-16
Sentimen	Positif



Ekuitas Industri Asuransi Jiwa

Nasabah berada di kantor cabang Taspen Life, Jakarta, kemarin. Industri asuransi jiwa mulai mengerek ekuitas pada tahun ini, setelah sempat terpukul pandemi Covid-19 sepanjang 2020. Menurut Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), ketahanan keuangan menjadi perhatian industri asuransi di tengah pagebluk saat ini. Struktur permodalan yang lebih kuat dinilai dapat menunjang pertumbuhan kinerja pada sisa tahun berjalan. Pada kuartal I/2021, industri asuransi jiwa mencatatkan ekuitas Rp 135,85 triliun atau tumbuh 8,5% (year-on-year/yoY) dari kuartal I/2020 senilai Rp 125,01 triliun.

Judul	Bank Genjot Komisi Dari Produk Asuransi
Nama Media	Tabloid Kontan
Newstrend	Kinerja Produk Bancassurance Semester I/2021
Halaman/URL	10 & 11
Tanggal Berita	2021-08-16
Sentimen	Positif

Keuangan

Bank Genjot Komisi dari Produk Asuransi

Pendapatan komisi bank dari layanan bancassurance menunjukkan tren pertumbuhan. Apa faktor pemicunya?



Kanal bancassurance bisa menjadi salah satu sumber pemasukan bagi bank. Jika bank bisa menjalin kemitraan dengan banyak perusahaan asuransi, potensi pendapatan bank dari bisnis bancassurance juga bakal semakin besar.

KONTAN/Cherry A. Mulya

Dikky Setiawan, Dina Mirayanti Hutauruk

Ditengah serentaya penyiaran kredit, perbankan di Tanah Air terus memutar otak untuk menarik pendapatan dari segmen non bunga. Salah satunya ialah menggenjot pendapatan komisi alias *fee based income* (FBI) dari bisnis bancassurance atau layanan bank yang menyediakan produk asuransi ke nasabah.

Yang terbaru, PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat dan Banten Tbk (BJBR) menjalin kerjasama dengan PT BNI Life Insurance (BNI Life) dalam memasarkan produk bancassurance. Akhir Juli lalu, BJBR dan BNI Life meluncurkan produk asuransi baru yang diberi nama Solusi Proteksi Prima.

Solusi Proteksi Prima adalah produk asuransi jiwa yang memiliki fitur pertanggungan maksimal hingga Rp 20 miliar. Produk asuransi jiwa ini me-

nawarkan pengembalian premi sebesar 115% pada tahun kelima, serta menghadirkan perlindungan asuransi jiwa selama 10 tahun.

Suarini, Direktur Konsumer dan Ritel Bank RJB menjelaskan, peluncuran produk asuransi ini bertujuan untuk memberikan proteksi diri dan rasa aman secara finansial kepada nasabah dalam mengantisipasi hal-hal tidak terduga di masa yang akan datang. Pada tahap awal pemasaran, produk Solusi Proteksi Prima memangser para nasabah prioritas bank RJB.

Selain memberikan proteksi kepada nasabah, pemasaran asuransi Solusi Proteksi Prima untuk menggenjot pendapatan komisi atau *fee based income* (FBI) RJB dari bisnis bancassurance. "Kerjasama dengan BNI Life dilakukan sebagai salah satu upaya perseroan dalam memanfaatkan peluang bisnis bancassurance yang meng-

katkan pertumbuhan di Indonesia," kata Suarini.

Pendik Suarini memang tidak salah. Belakangan ini, bisnis bancassurance memang menunjukkan tren pertumbuhan. Paling tidak, hal ini bisa dilihat dari meningkatnya pendapatan FBI bank dari bisnis bancassurance. Ambil contoh pendapatan komisi yang diraih PT Bank Maybank Indonesia Tbk (Maybank).

Pendapatan komisi naik

Dalam keterangan resminya pekan lalu, Maybank Indonesia menyatakan, pada semester pertama tahun ini pendapatan komisi perseroan dari bancassurance tumbuh 70,9% menjadi Rp 106 miliar secara tahunan atau *year on year* (YoY). Secara kuartalan, total pendapatan fee Maybank tumbuh 10% menjadi Rp 498 miliar di kuartal kedua 2021 dari Rp 453 miliar di kuartal pertama 2021.

Pertumbuhan FBI dari bisnis bancassurance juga dilakukan oleh PT Bank Central Asia Tbk (BCA). Pada semester I 2021, BCA mencatatkan pemasaran bisnis baru bancassurance tumbuh 37% secara YoY. Sedangkan pendapatan berbasis komisi dari bisnis bancassurance tumbuh 30% secara YoY.

Hera P Harjo, *VVP Secretary & Corporate Communication* BCA mengatakan, produk asuransi kesehatan menjadi penjualan utama bancassurance di BCA. BCA dan mitra asuransi terus berusaha memberikan solusi bancassurance kepada nasabah.

Berit, bukan tanpa alasan, bisnis bancassurance perlahan-lahan menunjukkan tren pertumbuhan hingga pertengahan tahun ini. Menurut pengamat asuransi Irvan Bahardjo, di masa pandemi covid 19, pertumbuhan dana pihak bank melalui kanal bancassurance telah

ditopang simpanan nasabah kelas menengah ke atas yang kebutuhan konsumsinya.

Nah, situasi itu dimanfaatkan oleh bank untuk menawarkan bancassurance kepada nasabah kelompok menengah ke atas. "Selain menawarkan proteksi kesehatan dan jiwa, bank juga menawarkan imbal hasil (*return*) investasi yang menguntungkan bagi nasabah melalui produk asuransi berbasis investasi (PAXI)," kata Irvan.

Apalagi, lanjut dia, belakangan ini suhu hangsi simpanan terus melandai di tengah pandemi covid-19 yang belum berakhir di Tanah Air. Akibatnya, banyak nasabah bank mulai menarik produk asuransi berbasis investasi untuk mengalihkan ke bank. Dan, salah satu produk PAXI yang dijual bank melalui kanal bancassurance telah



KONTAN/Carissa Ago Waluyo

mencatat, imbal hasil unitlink saham bisa 18% sampai 20% per tahun. Sementara itu, unitlink pendapatan campuran imbal hasilnya berkisar 17%-18%, pendapatan tetap 10%, dan pasar uang 9% sampai 9,5% per tahun.

Bandingkan, misalnya, dengan *return* yang bisa didapat nasabah dari simpanan deposito. Dari catatan Bank Indonesia (BI), saat ini imbal hasil deposito di perbankan rata-rata hanya 5,23% di sepanjang tahun 2021. Adapun, *return* maksimal deposito hanya sebesar 6,77% pada periode tahun 2020.

Dari gambaran tersebut, jelas, nasabah bank lebih memilih mengalokasikan dananya ke produk unitlink. "Dibandingkan dengan produk bank seperti deposito dan tabungan, imbal hasil unitlink dinilai nasabah jauh lebih menguntungkan. Ini yang membuat produk bancassurance diminati nasabah perbankan," papar Irvan.

Togar Pasaribu, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mengatakan, ada sejumlah alasan mengapa nasabah bank tertarik membeli produk asuransi melalui kanal bancassurance. Di antaranya, selain karena lebih efisien, nasabah bisa sekaligus mengurus keperluannya di bank.

Produk asuransi yang ditawarkan di bank juga bisa menyesuaikan kebutuhan nasabah. Misalnya, nasabah bisa membeli produk tabungan di bank

sekaligus asuransi. Di sisi lain, bagi perusahaan asuransi, jalur bancassurance membuka potensi menjangkau nasabah baru.

Togar menambahkan, kanal bancassurance juga bisa menjadi sumber pemasukan bagi bank. Maklum, berdasarkan catatan OJK, di negeri ini, ada lebih dari 50 perusahaan asuransi jiwa. Nah, jika bank bisa menjalin kemitraan dengan banyak perusahaan asuransi, potensi pendapatan bank dari bisnis unitlink bakal semakin besar. "Jadi, saling menguntungkan," ujar dia.

Selama ini, berdasarkan catatan AAJI, saluran bancassurance merupakan kontributor utama terhadap pendapatan premi asuransi jiwa dengan kontribusi sekitar 60%. Selain itu, saluran keuangan sekitar 40%, dan sisanya disumbang dari kanal distribusi alternatif, seperti kerja sama dengan perusahaan multifinance dan teknologi finansial (*teknif*).

Jasmin, Direktur Distribusi dan Ritel Pundi PT Bank Tabungan Negara Tbk (BTN) menanggapi, situasi pandemi covid-19 telah menjadi pelajaran bagi masyarakat di negeri ini mengenai pentingnya memiliki polis asuransi sebagai jaminan jika terjadi risiko atas situasi yang tidak dapat diprediksi.

Hal ini pula yang membuat bisnis bancassurance perlahan tumbuh positif pada masa pandemi covid-19. Jasmin menuturkan, bisnis bancassurance

BTN juga mencatat pertumbuhan positif di sepanjang semester pertama tahun ini. Pada periode ini, BTN meraih pertumbuhan penjualan bancassurance sekitar 9% secara YoY.

Strategi bank

Bahkan, capaian itu melampaui target yang ditetapkan

Selain proteksi kesehatan dan jiwa, bank juga menawarkan imbal hasil investasi yang menggiurkan untuk nasabah.

perseroan sebelumnya di paruh pertama. Produk yang memiliki penjualan tertinggi adalah produk dengan jenis asuransi jiwa tradisional dengan fitur pengembalian premi (*Term Life Return On Premium*) dengan fitur penjaminan *claim* yang cepat. Jasmin optimistik, bisnis bancassurance tetap akan tumbuh positif sampai akhir tahun. Perseroan menargetkan FBI bancassurance tahun 2021 ini tumbuh 135% menjadi Rp 24,5 miliar dibandingkan 2020. Pada

tahun lalu, pendapatan BTN dari bisnis bancassurance turun 40% karena pandemi membuat pengendalian tim pemasaran untuk bertemu dengan nasabah secara langsung.

Pasalnya, penjualan asuransi memerlukan penjelasan yang rinci dan sangat *custom* berdasarkan kebutuhan nasabah, sehingga lebih sulit jika dilakukan secara online. Karena itu, untuk mencapai target pertumbuhan bisnis bancassurance tahun ini, BTN akan melakukan variasi strategi penjualan yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah.

Strategi itu, antara lain, BTN akan bersinergi dengan mitra asuransi. Lalu, memperkirakan produk-produk baru yang dapat menggapai peluang kebutuhan proteksi kesehatan pasca vaksinasi yang juga diberikan fitur pengembalian premi jika tidak terjadi klaim.

Selain itu, BTN juga telah bekerjasama dengan salah satu perusahaan asuransi umum untuk menawarkan produk asuransi umum. "Jadi kami tidak hanya fokus menawarkan proteksi jiwa, tapi juga proteksi atas kerugian materi (bukan benda) yang dimiliki oleh nasabah," tegas Jasmin.

Ke depan, Jasmin menambahkan, BTN juga terus berupaya meningkatkan nasabah bank menawarkan manfaat produk asuransi melalui berbagai kanal digital yang dimiliki saat

ini baik melalui *mobile banking* maupun website. "Kami optimistik, vaksinasi dapat memulihkan bisnis bancassurance yang sebelumnya sempat jatuh," imbuh dia.

Strategi serupa juga akan dilakukan BCA. Hera bilang, BCA akan mengoptimalkan pemasaran bancassurance secara digital. BCA akan memaksimalkan pemasaran secara online dan offline yang dilakukan oleh tenaga pemasar asuransi lewat metode *Dropby*. Selain itu, BCA akan memperluas produk bancassurance untuk menyesuaikan dengan kebutuhan nasabah.

Pada awal tahun ini, BCA telah menjalin kerjasama dengan AIA meluncurkan inovasi produk bancassurance terintegrasi Proteksi Penyakit Kritis Maksima Extra (PRIMA Extra). Inovasi produk ini memberikan perlindungan terhadap 136 penyakit serius dan perlindungan lain yang dapat melindungi nasabah secara ekstra.

Selain itu, perseroan juga menjalankan beberapa program marketing serta promo cashback bagi nasabah yang melakukan *inner comfort* atau (memeriksakan data kesehatan) di aplikasi Welma. Dengan begitu, jika ada nasabah yang tertarik dengan produk-produk kerjasama BCA dengan perusahaan asuransi, bisa dihubungi langsung oleh tenaga pemasar asuransi.

Judul	Agen asuransi masih jadi penyumbang premi terbesar di beberapa asuransi jiwa
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Kontribusi Jalur Keagenan Industri Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/agen-asuransi-masih-jadi-penyumbang-premi-terbesar-di-beberapa-asuransi-jiwa
Tanggal Berita	2021-08-15
Sentimen	Netral

Agen asuransi masih jadi penyumbang premi terbesar di beberapa asuransi jiwa

Minggu, 15 Agustus 2021 / 16:57 WIB



KONTAN/Carokus Agus Waluyo

Reporter: Selvi Mayasari | Editor: Khomarul Hidayat

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Pandemi Covid-19 tampaknya tak berpengaruh pada kinerja kanal keagenan asuransi jiwa. Jalur keagenan masih memberikan kontribusi terbesar bagi perolehan premi di beberapa perusahaan asuransi jiwa.

Seperti di PT BNI Life Insurance (BNI Life). Perusahaan ini terus berupaya meningkatkan pendapatan premi dengan melakukan fokus penjualan produk ke segmen nasabah yang memiliki fix income dan terus meningkatkan pengetahuan dan kemampuan para agen agar mampu melakukan penjualan secara benar ke segmen yang tepat.



Bayar Asuransi Mobil Ringan

Untuk asuransi mobil, pastikan asuransi mobil di BNI Life

"Bersama agen ke pendapatan premi perusahaan asuransi sangatlah besar. Berdasarkan data industri kontribusi kanal keagenan terhadap pendapatan premi industri lebih dari 30%," kata GM of Corsec, Legal & Corcomm BNI Life Ary Herwindo kepada kontan.co.id, Jumat (13/8).

Kendati demikian, Ary tidak menyebutkan lebih lanjut berapa kontribusi agen terhadap pendapatan premi perusahaan. Menurut Ary, agen asuransi BNI Life sudah siap menyongsong relaksasi penjualan untillink secara digital. Di masa pandemi ini, salah satu strategi utama BNI Life adalah meningkatkan pengetahuan agen untuk siap memasarkan produk apapun dengan berbagai cara yang ada dan sesuai peraturan yang ada.

"Tren ke depan untuk penjualan produk asuransi akan semakin membaik. Ditopang semakin membaiknya pemahaman nasabah mengenai pentingnya produk asuransi sebagai produk perlindungan dari risiko. Selain itu juga tren penjualan melalui optimalisasi saluran digital yang didorong oleh penggunaan media sosial akan menjadi fokus pengembangan di setiap perusahaan," jelas Ary.

Itaca Juga: Kasus Covid-19 naik, klaim asuransi terkait Covid-19 ikut meningkat

Jalur keagenan juga masih memberikan kontribusi terbesar bagi perolehan premi Generali Indonesia. Karenanya, ke depan Generali terus berupaya menggenjot kontribusi dari jalur keagenan.

Marketing and Communication Group Head Generali Indonesia Vivin Aulianti mengatakan, pada kuartal II-2021 jalur keagenan memberikan kontribusi sebesar 62% dari total perolehan premi perusahaan.

Vivin mengaku, pada semester II-2021, pihaknya terus memperkuat jalur keagenan. Berbagai dukungan dan inovasi terus dilakukan Generali untuk mendorong produktivitas para tenaga pemasar. Seperti meningkatkan penggunaan aplikasi iPropose untuk memudahkan konsultasi antara tenaga pemasar dan calon nasabah, mengidentifikasi kebutuhan calon nasabah pada produk dan perlindungan apa saja yang mereka butuhkan.

"Selain itu, pengajuan polis secara online, serta pembayaran premi pertama secara online dengan aman dan terverifikasi. Melalui iPropose, jarak dan waktu bukan lagi menjadi halangan untuk mereka memberikan perlindungan ke semakin banyak orang," kata Vivin.

Menurut Vivin, di masa pandemi ini, berbagai upaya secara komprehensif dilakukan, baik dari sisi kualitas maupun kuantitas. Mulai dari training yang dilakukan secara online dan intensif dengan platform digital iLearn, konten-konten yang terus dibuat untuk digunakan oleh para agen di media sosial untuk meningkatkan visibilitas secara digital.

Selain itu juga didorong oleh komunikasi yang intens terkait solusi-solusi yang dibutuhkan masyarakat, dan berbagai inisiatif kampanye pemasaran agen untuk terus mendorong produktivitas para agen.

Melihat situasi pandemi yang masih berlangsung, ke depannya jalur distribusi ini dinilai sangat membutuhkan dukungan secara digital. Namun kata Vivin, bukan berarti jalur ini bisa digantikan sepenuhnya oleh teknologi.

"Di Generali, inovasi adalah DNA kami, yang terus dioptimalkan konsep high touch dan high tech, dimana teknologi sebagai tools untuk mendorong produktivitas mereka dan menyederhanakan proses yang ada," katanya.

Sementara itu, PT Asuransi BRI Life menyebut, distribusi melalui agen memang terkendala dengan kondisi pandemi dan PPKM, sehingga proses pertemuan dengan calon nasabah menjadi lebih lama.

Kendati demikian, Direktur Utama BRI Life Iwan Pasisia mengatakan, BRI Life terus mendorong agar proses penjelasan produk bisa lebih mudah dengan menyiapkan "story telling" untuk setiap produk yang ditawarkan dan melakukan analisa kebutuhan produk nasabah sebelum memulai komunikasi.

"Untuk kanal keagenan di BRI Life memang disiapkan untuk penetrasi nasabah non bank BRI. Saat ini kontribusi sekitar 5% dari total portofolio di BRI Life," ujar Iwan.

Iwan menambahkan, BRI Life terus berupaya melakukan digitalisasi proses dan menyiapkan para agen untuk memanfaatkan teknologi yang ada untuk mendukung proses bisnis.

Menurutnya, saat ini proses aplikasi sudah memanfaatkan teknologi digital meskipun pada beberapa bagian masih harus ditingkatkan. Training bagi para agen juga terus dilakukan untuk memastikan mind set digital dapat ditularkan secara cepat dan masif bagi seluruh agen.

Judul	Ada Pembatasan, Agen Asuransi Tetap Jadi Andalan
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kontribusi Jalur Keagenan Industri Asuransi Jiwa
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-08-16
Sentimen	Netral

■ KINERJA ASURANSI JIWA

Ada Pembatasan, Agen Asuransi Tetap Jadi Andalan

JAKARTA. Meski ada pembatasan kegiatan sosial, industri asuransi masih mengandalkan penjualan melalui jalur agen. Hingga kini, jalur keagenan masih terus memberikan kontribusi terbesar bagi perolehan premi beberapa perusahaan asuransi jiwa.

Misalnya, Generali Indonesia. *Marketing and Communication Group Head* Generali Indonesia Vivin Arbianti menyatakan, pada kuartal II-2021, jalur keagenan memberikan kontribusi sebesar 62% dari total perolehan premi perusahaan asuransi itu.

Vivin menyebutkan, pada

semester II-2021, pihaknya terus memperkuat jalur keagenan. Meski ada kebijakan pembatasan, berbagai upaya secara komprehensif dilakukan, baik dari sisi kualitas maupun kuantitas. Bentuknya seperti pelatihan (*training*) yang dilakukan secara online dan intensif dengan *platform* digital iLearn. Atau, pembuatan konten-konten yang bisa digunakan oleh para agen di media sosial untuk meningkatkan visibilitas secara digital.

Contoh lain, PT BNI Life Insurance (BNI Life) terus berupaya meningkatkan pen-

dapatan premi dengan melakukan fokus penjualan produk ke segmen nasabah yang memiliki pendapatan tetap.

"Peranan agen bagi pendapatan premi perusahaan asuransi sangatlah besar. Berdasarkan data industri, kontribusi kanal keagenan terhadap pendapatan premi industri lebih dari 30%," kata GM of Corsec, Legal & Corcomm BNI Life Ary Herwindo.

Sementara itu, PT Asuransi BRI Life menyebut, distribusi melalui agen memang terkendala oleh kondisi pandemi dan PPKM. Proses pertemuan dengan calon nasabah menja-

di lebih lama.

Kendati demikian, Direktur Utama BRI Life Iwan Pasila menerangkan, BRI Life terus mendorong agar proses penjelasan produk bisa lebih mudah dengan menyiapkan "*story telling*" untuk setiap produk yang ditawarkan dan melakukan analisa kebutuhan produk nasabah sebelum memulai komunikasi.

"Untuk kanal keagenan di BRILife memang disiapkan untuk penetrasi nasabah non Bank BRI. Saat ini, kontribusi sekitar 5% dari total portofolio di BRILife," ujar Iwan.

Iwan juga menambahkan,

BRI Life terus berupaya untuk melakukan digitalisasi proses dan menyiapkan para agen untuk memanfaatkan teknologi yang ada untuk mendukung proses bisnis.

Menurut Iwan, saat ini proses aplikasi sudah memanfaatkan teknologi digital. Lalu *training* bagi para agen juga terus dilakukan agar tidak terjadi salah penjualan yang selama ini dikeluhkan oleh para nasabah asuransi.

Selvi Mayasari

Judul	Waspadai Praktik Mis-selling Dalam Penjualan Produk Bancassurance
Nama Media	Tabloid Kontan
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Bancassurance
Halaman/URL	11
Tanggal Berita	2021-08-16
Sentimen	Netral

Waspadai Praktik Mis-Selling dalam Penjualan Produk Bancassurance

Kendati bisa memberikan keuntungan yang menggiurkan, masyarakat tetap dimin-ta teliti sebelum membeli produk asuransi berbalut investasi atau unitlink. Pasalnya, ba-nyak produk unitlink yang dikeluhkan oleh nasabah karena tidak sesuai skenario atau ilustrasi imbal hasil yang dijanjikan di awal.

Tak terkecuali, hal itu acap terjadi pada produk asuransi berbalut investasi yang di-jual melalui kanal bancassurance. Dalam be-rapapa tahun belakangan ini, *bancassurance* dielukan-elukan sebagai primadona baru pengisi pundi-pundi bank dalam meraup pendapatan berbasis komisi atau *fee base income* (FBI). Namun, di balik berkah *bancassurance*, ada potensi masalah yang meng-intai nasabah perbankan.

Pengamat asuransi Irvan Rahardjo menga-takan, praktik *mis-selling* masih sering terjadi dalam penjualan produk *bancassurance*. Ba-nyak nasabah bank yang kecewa menda-

patkan imbal hasil produk asuransi investasi tak sesuai yang dijanjikan. "Ini yang harus diwaspadai nasabah. Sebab, seringkali bank memberikan janji-janji manis terkait produk asuransi yang dijual lewat kanal *bancassu-rance*," kata Irvan.

Pada dasarnya, lanjut Irvan, orang datang ke bank bukan untuk membeli produk asu-ransi. Lazimnya, orang datang ke bank untuk menyimpan uangnya karena dinilai aman. "Tapi, yang menjadi persoalan, pihak bank kemudian menawarkan produk asuransi. Pa-dahal, pengetahuan nasabah tentang pro-duk asuransi lebih rendah dibandingkan li-terasi mereka soal produk bank," imbuh dia.

Irvan menambahkan, investasi dari produk *bancassurance* memang bisa saja mengun-tungkan nasabah, tapi juga bisa sebaliknya. Sebab, perusahaan asuransi menempatkan dana nasabah di berbagai instrumen, mulai dari saham hingga deposito yang semua

berfluktuasi. Sayangnya, bank kerap tidak menjelaskan soal spekulasi tersebut.

Dengan kata lain, tidak ada proses edu-kasi yang memadai bagi nasabah ketika membeli produk asuransi lewat kanal ban-cassurance. Alhasil, ya itu tadi, tak sedikit nasabah yang merasa terkecoh saat nilai in-vestasi produk asuransi yang dibelinya mengalami penurunan.

Data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) men-catat angka aduan masyarakat meningkat dua kali lipat pada tahun 2020 yaitu se-banyak 593 laporan. Sedangkan pada 2019, aduan yang masuk sebanyak 360 kasus. Me-nurut data OJK, aduan tersebut didominasi oleh praktik *mis-selling* yang dilakukan oleh agen penjual produk asuransi. Tapi, aduan itu juga muncul akibat kelalaian konsumen yang tidak memahami polis tertulis.

Karena itu, Irvan menyarankan, sebelum membeli produk asuransi yang ditawarkan

bank, calon nasabah harus memahami ter-lebih dahulu untung ruginya. "Calon nasa-bah harus kritis untuk memahami secara detil produk apa yang ditawarkan bank. Apa saja keuntungan dan risiko yang di-dapat nasabah," katanya.

Irvan menambahkan, khususnya produk unitlink, nasabah harus mendapatkan gam-baran yang jelas terkait skenario terburuk dari imbal hasil investasi. Sebab, biasanya, pihak bank atau agen asuransi hanya meng-gambarkan simulasi investasi dengan asumsi investasi yang terus bertumbuh.

Padahal, informasi yang berimbang soal risiko juga harus disampaikan kepada na-sabah. Dengan begitu, nasabah bisa mem-pertimbangkan untuk membeli atau tidak produk asuransi tersebut. "Masalahnya bu-kan hanya jumlah investasinya, tapi kemam-puan mengelola investasi dan risikonya ha-rus disampaikan ke nasabah," tandas Irvan. ♦

Judul	Hingga 30 Juni, Generali telah membayar klaim covid-19 lebih dari Rp 134,6 miliar
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Pembayaran Klaim Terkait Pandemi Covid-19
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/hingga-30-juni-general-telah-bayarkan-klaim-covid-19-lebih-dari-rp-1346-miliar
Tanggal Berita	2021-08-13
Sentimen	Netral

Hingga 30 Juni, Generali telah membayar klaim covid-19 lebih dari Rp 134,6 miliar

Jumat, 13 Agustus 2021 / 14:46 WIB



ILUSTRASI: Kantor layanan asuransi Generali Indonesia.



Reporter: **Adrianus Octaviano** | Editor: **Tendi Mahadi**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Di tengah kasus pandemi covid-19 yang terus bertambah, PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali) konsisten membayar klaim terkait covid-19. Tercatat hingga 30 Juni 2021, Generali sudah mendampingi lebih dari 2,700 keluarga Indonesia melalui pembayaran klaim tersebut sebesar lebih dari Rp 134,6 miliar.

"Untuk nasabah yang terkonfirmasi positif COVID-19, kami terus memberikan perlindungan finansial dengan membayar klaim," ujar Vivin Arbianti Gautama selaku *Chief Marketing & Customer Officer* Generali.



Selain itu, perusahaan juga terus mendukung program pemerintah dalam mempercepat vaksinasi dengan mendirikan Sentra Vaksinasi di Gedung Generali Tower, Jakarta. Saat ini vaksinasi sudah masuk ke *batch* ketiga dan Generali siap memfasilitasi vaksinasi dosis kedua dari *batch* ketiga ini dan diikuti lebih dari 1000 orang yang merupakan masyarakat rentan, seperti lansia, pelayan publik, pengemudi angkutan umum dan masyarakat umum.

"Kami senang, banyak masyarakat yang antusias ingin divaksin, khususnya orang-orang yang masih bekerja untuk memberikan pelayanan publik. Pada penyelenggaraan vaksinasi dosis pertama pun, semua berjalan lancar dan tidak ada keluhan yang berarti dari masyarakat setelah divaksin. Semoga pelaksanaan vaksinasi dosis kedua ini juga berjalan lancar," imbuh Vivin.

Baca Juga: [Dukung program perlindungan migran Indonesia, Jasindo siapkan produk asuransi](#)

Pandemi COVID-19 juga mendorong Generali untuk terus memperkuat otomatisasi dan digitalisasi untuk layanan nasabah. Memaksimalkan aplikasi nasabah Gen iClick yang dilengkapi dengan fitur *telemedicine* dan *online pharmacy*, Dokter Leo, menjadi langkah Generali untuk memudahkan nasabah dalam melakukan transaksi polis dan memfasilitasi agar tetap sehat melalui konsultasi medis dengan dokter hingga tebus resep *secara online*.

Sedangkan untuk menjangkau perlindungan Generali, iPropose memberikan banyak konsultasi antara *financial consultant* dengan calon nasabah sekaligus pengajuan polis secara *online*.

Ada juga, fitur Robo ARMS yang kinerjanya untuk mengoptimalkan unit nasabah dengan pengelolaan portofolio secara otomatis sesuai dengan kondisi pasar dan profil risiko nasabah.

"Berbagai inovasi juga hadir berkesinambungan agar nasabah bisa selalu bugar. Bagi masyarakat yang sehat, kami memfasilitasi vaksinasi agar kekebalan tubuh terbentuk dan perlindungan Generali pun sudah sangat mudah dimiliki. Inilah langkah-langkah kami yang berjalan beriringan untuk kita sama-sama melalui pandemi ini," tutup Vivin.

Judul	Inovasi Antar Allianz Life Cetak Pertumbuhan 2,5 Kali Lebih Tinggi
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Inovasi Layanan Produk Bancassurance Allianz Life
Halaman/URL	https://investor.id/finance/259343/inovasi-antar-allianz-life-cetak-pertumbuhan-25-kali-lebih-tinggi
Tanggal Berita	2021-08-14
Sentimen	Netral



Bianto, Chief of Partnership Distribution Officer Allianz Life Indonesia Bianto (Dok. Allianz Life)

Inovasi Antar Allianz Life Cetak Pertumbuhan 2,5 Kali Lebih Tinggi

Sabtu, 14 Agustus 2021 | 1752 Wib

Asuransi Mobil Dijamin Terhemat

At Risk Mobil
Rp 3.655.000
/tahun
Rp 1.982.500
/tahun

Solo Bangkal
Rekanan
Urus Mobil
kal 15 Tahun

JAKARTA, Investor.id - Bancassurance sudah terbukti sebagai salah satu jalur distribusi penting bagi denyut nadi bisnis perusahaan asuransi. Tidak sebatas potensi, bancassurance bahkan telah berkontribusi besar terhadap pendapatan premi industri. Sebagai pemain penting pada segmen bisnis bancassurance, Allianz Life sudah membuktikan keahliannya pada jalur distribusi ini, termasuk sangat tenar selama pandemi Covid-19.

Direktur & Chief of Partnership Distribution Officer Allianz Life Indonesia, Bianto Sundjo, mengatakan kapah perusahaan di Indonesia, termasuk di jalur bancassurance karena melihat potensi dari penetrasi asuransi di kalangan masyarakat Indonesia masih tergolong rendah. "Kami ingin berpartisipasi mengasuransikan sebanyak mungkin masyarakat Indonesia dengan memaksimalkan semua jalur distribusi kami, baik itu jalur distribusi bancassurance, jalur distribusi agency, maupun jalur digital yang sekarang sedang kami bangun," ujar Bianto.

Untuk mencapai target besar itu, Allianz Life Indonesia telah menjalankan secara konsisten beberapa strategi penting. Selama ini Allianz secara konsisten menyediakan produk-produk terbaik dan cocok dengan perkembangan kebutuhan nasabah. Salah satu contoh produk unggulan yang diturunkan tahun 2020 adalah produk perlindungan asuransi untuk nasabah perbankan segmen priority. Produk ini dapat digunakan untuk perencanaan warisan, sekaligus perlindungan terhadap penyakit kritis atau critical illness yang mantaunya dapat di-reset.

Allianz mengemas seluruh produk yang ditawarkan secara terotomatisasi. Untuk mewujudkan hal itu, semua tenaga penjual Allianz menggunakan iPad. Dengan demikian, proses pembelian produk maupun aktivitas lainnya dapat dilakukan dengan cepat dan tepat. Nasabah akan merasa sangat nyaman dilayani Allianz.

Sejauh ini, dukungan jalur distribusi dirasakan sangat penting. Beberapa bank besar telah menjadi distributor eksklusif untuk produk Allianz, seperti HSBC, Maybank, BTPN dan QNB. "Sepanjang tahun ini kami juga menambah jalur distribusi kami dengan Hanabank, bank bjb dan tiga bank lain yang sedang dalam proses untuk kerjasama di tahun ini," tutur Bianto.

Kemampuan perusahaan untuk beradaptasi dengan kondisi saat ini juga sangat cepat. Ketika pandemi Covid mulai melanda Indonesia pertengahan Maret 2020, pada bulan Juni Allianz Life menjadi perusahaan asuransi pertama yang menjual produk unit link dengan metode Non-Face-to-Face memanfaatkan fasilitas digital. Tentu saja setelah penyesuaian peraturan mengenai metode penjualan dresmikan OJK.

Allianz Life selalu terbuka terhadap penyesuaian strategi bisnis untuk merespons kebutuhan nasabah. Dalam konteks kerjasama dengan HSBC, Allianz menyesuaikan produk yang ditawarkan untuk nasabah premier banking lewat produk legacy planning yang diturunkan tahun 2020.

Pendekatan berbeda diterapkan dalam kerjasama pemasaran dengan Maybank yang punya jangkauan kuat kepada kelas menengah Indonesia, termasuk entrepreneur maupun pekerja kantoran (payroll). "Allianz memiliki banyak produk yang mendukung segmen-segmen tersebut dan kita pasarkan melalui Maybank, baik dalam hal produk-produk asuransi jiwa maupun kesehatan," lanjut Bianto.

Sedangkan kerjasama Allianz dengan Bank BTPN di samping jangkauan nasabah BTPN Sinaya yang merupakan nasabah affluent, Allianz juga memberikan solusi asuransi untuk nasabah pensiunan maupun nasabah mikro untuk BTPN Syariah untuk jangkauan piramida masyarakat yang lebih luas. Dengan jangkauan yang luas ini, maka misi untuk mengasuransikan segala lapisan masyarakat Indonesia akan mudah tercapai.

Kepiian beradaptasi dengan kondisi berdampak positif pada kinerja bancassurance Allianz Life. Pada kuartal I-2021 nilai penjualan Annualized Premium Equivalent (APE) sebesar Rp 554 miliar, tumbuh kurang lebih dua kali lipat dari periode yang sama tahun lalu. Nilai pertumbuhan tersebut 2,5 kali lebih cepat dibandingkan pertumbuhan industri, sekaligus melanjutkan pertumbuhan positif yang telah terjadi dalam kurun waktu 2016 sampai 2020. Selama periode tersebut, Allianz Life membuktikan pertumbuhan penjualan APE sebesar 43,5%, sedangkan pertumbuhan industri melemah.

DNA Inovasi

Ketika digital business kini hangat diperbincangkan, tema tentang inovasi, otomasi, dan digitalisasi justru telah menjadi bagian dari DNA bisnis Allianz. "Kami selalu melakukan inovasi proses, otomatisasi dan digitalisasi. Kami berprinsip bahwa teknologi bukan sekedar jargon, melainkan harus dapat memberikan transparansi dan kemudahan yang maksimum kepada nasabah, terutama nasabah perbankan kami," tutur Bianto.

Sejalan dengan komitmen mendorong transparansi dan memberikan kemudahan pada nasabah, Allianz pun mendesain proses secara streamline, mulai dari penjualan sampai pasca penjualan. Tujuannya agar nasabah mendapatkan pengalaman positif ketika berurusan dengan Allianz.

Itu sebabnya, setiap tenaga penjual Allianz dilengkapi iPad yang memungkinkan mereka bisa memproses transaksi nasabah secara lebih mudah dan transparan. Bahkan pada salah satu mitra perbankan, Allianz mendesain produk term life regular payment yang dapat dijual customer service bank, dengan proses pembelian yang dapat dilakukan dalam waktu 10-15 menit.

Digitalisasi juga berlaku pada proses bisnis Allianz lain seperti untuk otomatisasi pada proses underwriting, memanfaatkan artificial intelligence. Cara ini mempercepat proses underwriting dan memungkinkan Allianz unggul dibanding dengan para pesaing.

Sedangkan pada proses klaim, Allianz melakukan proses streaming dengan service provider seperti TPA dan rumah sakit rekanan. Dengan demikian, nasabah dapat mengajukan klaim asuransi maupun pengobatan dengan cara mudah. Kemudahan proses dan pelayanan yang diberikan Allianz terbukti penghargaan CX 9Q Award untuk Customer Experience, kategori Life & Health Insurance tahun 2020.

Judul	AXA MANDIRI Cover Biaya Pasien Covid-19
Nama Media	Tribun Sumsel
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Terkait Covid-19 AXA Mandiri
Halaman/URL	2
Tanggal Berita	2021-08-13
Sentimen	Netral

Axa Mandiri Cover Biaya Pasien Covid-19

JAKARTA, TRIBUN — Satu tahun lebih pandemi telah mempengaruhi dan mengubah berbagai hal dengan menciptakan tatanan hidup normal yang baru. Hal ini termasuk pada penanganan para penderita COVID-19, yang tidak lagi berfokus untuk dilakukan pada fasilitas kesehatan, tetapi juga dilakukan secara mandiri.

PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) memahami kondisi tersebut dan berperan aktif untuk turut membantu para pasien yang sedang melakukan isolasi mandiri dengan memberikan manfaat tambahan dan beragam kemudahan melalui polis asuransi AXA Mandiri.

Mulai tanggal 12 Agustus 2021, para pemegang polis asuransi AXA Mandiri mendapatkan beragam manfaat tambahan dengan syarat menunjukkan hasil PCR/Swab tes atau surat keterangan dokter atas diagnosis COVID-19. Manfaat tambahan ini termasuk pertanggungjawaban biaya-biaya obat dan suplemen yang diperlukan, biaya konsultasi dokter, konsultasi dokter 24 jam secara online, pengiriman obat, layanan uji swab/PCR di rumah nasabah, dan jasa catering maka-

nan sehat.

"Dengan masih tingginya angka kasus baru COVID-19 dan adanya kekhawatiran terhadap ketersediaan fasilitas kesehatan, kami harap penambahan manfaat proteksi ini dapat memberikan perawatan yang tanggap dan ketenangan jiwa bagi nasabah dan keluarganya yang mendapatkan diagnosis positif COVID-19. Pemberian manfaat khusus ini merupakan komitmen kami untuk menjadi 'From Payer to Partner' bagi para nasabah, sehingga dapat cepat pulih dan kembali beraktivitas dengan normal.

"Inisiatif tersebut juga merupakan wujud kepedulian kami dalam bertindak untuk membantu nasabah dalam

melindungi hal terpenting bagi mereka. Dalam hal ini, berupa perlindungan kesehatan, serta di saat yang sama melindungi keluarga tercinta agar tidak turut terpapar COVID-19." ujar Handoyo G. Kusuma, Presiden Direktur AXA Mandiri.

Manfaat tambahan untuk Isoman ini berlaku bagi pemegang polis Mandiri Medical Care, Mandiri Medical Care Syariah, Mandiri International Medical Care yang tersedia dalam paket atau perlindungan tambahan, serta Asuransi Mandiri Kesehatan Prima, dimana seluruh biaya klaim pemeriksaan dan pengobatan selama isoman akan ditanggung oleh AXA Mandiri sesuai dengan ketentuan yang berlaku. (ktn)

Judul	AXA Mandiri Beri Manfaat Tambahan Bagi Nasabah yang Sedang Isolasi Mandiri
Nama Media	Marketing.co.id
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Terkait Covid-19 AXA Mandiri
Halaman/URL	https://marketing.co.id/axa-mandiri-beri-manfaat-tambahan-bagi-nasabah-yang-sedang-isolasi-mandiri/
Tanggal Berita	2021-08-13
Sentimen	Netral

FINANCIAL SERVICES

AXA Mandiri Beri Manfaat Tambahan Bagi Nasabah yang Sedang Isolasi Mandiri

By Tony Burhanudin

Posted on 13 August 2021

Marketing.co.id – Berita Financial Services | Satu tahun lebih pandemi telah mempengaruhi dan mengubah berbagai hal dengan menciptakan tatanan hidup normal yang baru. Hal ini termasuk pada penanganan para penderita COVID-19, yang tidak lagi berfokus untuk dilakukan pada fasilitas kesehatan, tetapi juga dilakukan secara mandiri.

Ketersediaan kamar di rumah sakit, perbedaan tingkat keseriusan gejala, merupakan beberapa alasan munculnya imbauan kepada sebagian pasien terinfeksi COVID-19 agar dapat melakukan isolasi mandiri, namun dengan tetap melakukan serangkaian kegiatan yang dianjurkan oleh tenaga kesehatan guna memulihkan kondisi kesehatan mereka.

Terkait kondisi tersebut, PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) turut membantu para pasien yang sedang melakukan isolasi mandiri dengan memberikan manfaat tambahan dan beragam kemudahan melalui polis asuransi AXA Mandiri.

Mulai tanggal 12 Agustus 2021, para pemegang polis asuransi AXA Mandiri mendapatkan beragam manfaat tambahan dengan syarat menunjukkan hasil PCR/Swab tes atau surat keterangan dokter atas diagnosis COVID-19. Manfaat tambahan ini termasuk pertanggungbiayaan biaya-biaya obat dan suplemen yang diperlukan, biaya konsultasi dokter, konsultasi dokter 24 jam secara online, pengiriman obat, layanan uji swab/PCR di rumah nasabah, dan jasa catering makanan sehat.

Baca juga: Redoxon Paparkan Pentingnya Informasi Penanganan Covid-19 Berbasis Sains

"Dengan masih tingginya angka kasus baru COVID-19 dan adanya kekhawatiran terhadap ketersediaan fasilitas kesehatan, kami harap penambahan manfaat proteksi ini dapat memberikan perawatan yang tanggap dan ketenangan jiwa bagi nasabah dan keluarganya yang mendapatkan diagnosis positif COVID-19," tutur Handojo G. Kusuma, Presiden Direktur AXA Mandiri.

Handojo menjelaskan, pemberian manfaat khusus ini merupakan komitmen perusahaan untuk menjadi 'From Payer to Partner' bagi para nasabah, sehingga dapat cepat pulih dan kembali beraktivitas dengan normal.



Manfaat tambahan untuk Isoman ini berlaku bagi pemegang polis Mandiri Medical Care, Mandiri Medical Care Syariah, Mandiri International Medical Care yang tersedia dalam paket atau perlindungan tambahan, serta Asuransi Mandiri Kesehatan Prima, dimana seluruh biaya klaim pemeriksaan dan pengobatan selama isoman akan ditanggung oleh AXA Mandiri sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Baca juga: Berkolaborasi Atasi Pandemi COVID-19, Danamon Hadirkan Rumah Sakit

Darurat

Nasabah juga dapat mengakses layanan Telekonsultasi AXA Mandiri yang menyediakan konsultasi dengan dokter umum secara online 24/7, konsultasi dokter spesialis termasuk psikolog dan pengantaran obat. Selain itu, nasabah juga mendapatkan layanan *homecare* yang menghadirkan uji swab/PCR di rumah nasabah, serta makanan sehat gratis selama Isoman 14 hari.

"Di tengah kecemasan terhadap penyebaran COVID-19 ini, kami berupaya untuk meringankan beban mental dan rasa takut masyarakat dengan memberikan perlindungan terbaik atas risiko infeksi. Agar cepat pulih dari COVID-19, diperlukan penanganan yang cepat dan tidak kalah penting, ketenangan pikiran, serta optimisme terhadap proses pemulihan," pungkasnya.

Judul	AXA Mandiri Berikan Manfaat Tambahan untuk Pasien Isoman, Siapa Saja yang Bisa Dapat?
Nama Media	Theiconomics.com
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Terkait Covid-19 AXA Mandiri
Halaman/URL	https://www.theiconomics.com/art-of-execution/axa-mandiri-berikan-manfaat-tambahan-untuk-pasien-isoman-siapa-saja-yang-bisa-dapat/
Tanggal Berita	2021-08-13
Sentimen	Netral

AXA Mandiri Berikan Manfaat Tambahan untuk Pasien Isoman, Siapa Saja yang Bisa Dapat?

Editor: Arif Hatta August 13, 2021



Layanan AXA Mandiri/Dok. AXA Mandiri

Iconomics - PT **AXA Mandiri Financial Services** (AXA Mandiri) membantu para pasien yang sedang melakukan isolasi mandiri dengan memberikan manfaat tambahan. Mulai tanggal 12 Agustus 2021, para pemegang polis asuransi AXA Mandiri mendapatkan beragam manfaat tambahan dengan syarat menunjukkan hasil PCR/Swab tes atau surat keterangan dokter atas diagnosis Covid-19.

Manfaat tambahan ini termasuk pertanggung jawaban biaya-biaya obat dan suplemen yang diperlukan, biaya konsultasi dokter, konsultasi dokter 24 jam secara *online*, pengiriman obat, layanan uji swab/PCR di rumah nasabah, dan jasa *catering* makanan sehat.



"Dengan masih tingginya angka kasus baru Covid-19 dan adanya kekhawatiran terhadap ketersediaan fasilitas kesehatan, kami harap penambahan manfaat proteksi ini dapat memberikan perawatan yang tanggap dan ketenangan jiwa bagi nasabah dan keluarganya yang mendapatkan diagnosis positif Covid-19. Pemberian manfaat khusus ini merupakan komitmen kami untuk menjadi 'From Payer to Partner' bagi para nasabah, sehingga dapat cepat pulih dan kembali beraktivitas dengan normal. Inisiatif tersebut juga merupakan wujud kepedulian kami dalam bertindak untuk membantu nasabah dalam melindungi hal terpenting bagi mereka. Dalam hal ini, berupa perlindungan kesehatan, serta di saat yang sama melindungi keluarga tercinta agar tidak turut terpapar Covid-19," kata Presiden Direktur AXA Mandiri Handojo G. Kusuma dalam siaran pers tertulis.

Baca Juga : [AXA Mandiri Luncurkan Layanan Kesehatan Telekonsultasi](#)

Manfaat tambahan untuk Isoman ini berlaku bagi pemegang polis Mandiri Medical Care, Mandiri Medical Care Syariah, Mandiri International Medical Care yang tersedia dalam paket atau perlindungan tambahan, serta Asuransi Mandiri Kesehatan Prima, dimana seluruh biaya klaim pemeriksaan dan pengobatan selama isoman akan ditanggung oleh AXA Mandiri sesuai dengan ketentuan yang berlaku.



Selain itu, nasabah juga dapat mengakses layanan Telekonsultasi AXA Mandiri yang menyediakan konsultasi dengan dokter umum secara *online* 24/7, konsultasi dokter spesialis termasuk psikolog dan pengantaran obat. Selain itu, nasabah juga mendapatkan layanan *homecare* yang menghadirkan uji swab/PCR di rumah nasabah, serta makanan sehat gratis selama isoman 14 hari.

Judul	Berikan Manfaat dan Kemudahan Tambahan, AXA Mandiri Utamakan Nasabah yang Sedang Isoman
Nama Media	Infobrand.id
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Terkait Covid-19 AXA Mandiri
Halaman/URL	https://infobrand.id/berikan-manfaat-dan-kemudahan-tambahan-axa-mandiri-utamakan-nasabah-yang-sedang-isoman.phtml
Tanggal Berita	2021-08-13
Sentimen	Netral

Berikan Manfaat dan Kemudahan Tambahan, AXA Mandiri Utamakan Nasabah yang Sedang Isoman

Posted by:  Suci Marifah • 13-08-2021 09:00 WIB • 107 viewer



Foto dari AXA Mandiri

JAKARTA, INFOBRAND.ID - Hampir dua tahun pandemi telah mempengaruhi dan mengubah berbagai hal dengan menciptakan tatanan hidup normal yang baru. Hal ini termasuk pada penanganan para penderita COVID-19, yang tidak lagi berfokus untuk dilakukan pada fasilitas kesehatan, tetapi juga dilakukan secara mandiri.

Dalam hal ini, PT AXA Mandiri Financial Services atau AXA Mandiri memahami kondisi tersebut dan berperan aktif untuk turut membantu para pasien yang sedang melakukan isolasi mandiri dengan memberikan manfaat tambahan dan beragam kemudahan melalui polis asuransi AXA Mandiri.

Mulai tanggal 12 Agustus 2021, para pemegang polis asuransi AXA Mandiri bisa mendapatkan beragam manfaat tambahan dengan syarat menunjukkan hasil PCR/Swab tes atau surat keterangan dokter atas diagnosis COVID-19. Manfaat tambahan ini termasuk pertanggunggunaan biaya-biaya obat dan suplemen yang diperlukan, biaya konsultasi dokter, konsultasi dokter 24 jam secara online, pengiriman obat, layanan uji swab/PCR di rumah nasabah, dan jasa catering makanan sehat.

Hal ini dijelaskan oleh Handojo G. Kusuma, selaku Presiden Direktur AXA Mandiri. "Pemberian manfaat khusus ini merupakan komitmen kami untuk menjadi 'From Payer to Partner' bagi para nasabah, sehingga dapat cepat pulih dan kembali beraktivitas dengan normal. Inisiatif tersebut juga merupakan wujud kepedulian kami dalam bertindak untuk membantu nasabah dalam melindungi hal terpenting bagi mereka. Dalam hal ini, berupa perlindungan kesehatan, serta di saat yang sama melindungi keluarga tercinta agar tidak turut terpapar COVID-19."

Selanjutnya, nasabah juga dapat mengakses layanan Telekonsultasi AXA Mandiri yang menyediakan konsultasi dengan dokter umum secara online 24/7, konsultasi dokter spesialis termasuk psikolog dan pengantaran obat. Selain itu, nasabah juga mendapatkan layanan homecare yang menghadirkan uji swab/PCR di rumah nasabah, serta makanan sehat gratis selama Isoman 14 hari.

Judul	AXA Mandiri Menyediakan Manfaat Khusus dan Kemudahan Tambahan bagi Nasabah
Nama Media	Prorakyat.co
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Terkait Covid-19 AXA Mandiri
Halaman/URL	https://prorakyat.co/baca-1226-axa-mandiri-menyediakan-manfaat-khusus-dan-kemudahan-tambahan-bagi-nasabah-
Tanggal Berita	2021-08-14
Sentimen	Netral

AXA Mandiri Menyediakan Manfaat Khusus dan Kemudahan Tambahan bagi Nasabah

Sabtu : 14 Agustus 2021 : 16:02:11 Editor: Redaksi



AXA Mandiri

Prorakyat.co - Satu tahun lebih pandemi telah mempengaruhi dan mengubah berbagai hal dengan menciptakan tatanan hidup normal yang baru. Hal ini termasuk pada penanganan para penderita COVID-19, yang tidak lagi berfokus untuk dilakukan pada fasilitas kesehatan, tetapi juga dilakukan secara mandiri. Ketersediaan kamar di rumah sakit, perbedaan tingkat keseriusan gejala, merupakan beberapa alasan munculnya imbauan kepada sebagian pasien terinfeksi COVID-19 agar dapat melakukan isolasi mandiri, namun dengan tetap melakukan serangkaian kegiatan yang dianjurkan oleh tenaga kesehatan guna memulihkan kondisi kesehatan mereka.

Dalam hal ini, PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) memahami kondisi tersebut dan berperan aktif untuk turut membantu para pasien yang sedang melakukan isolasi mandiri dengan memberikan manfaat tambahan dan beragam kemudahan melalui polis asuransi AXA Mandiri. Mulai tanggal 12 Agustus 2021, para pemegang polis asuransi AXA Mandiri mendapatkan beragam manfaat tambahan dengan syarat menunjukkan hasil PCR/Swab tes atau surat keterangan dokter atas diagnosis COVID-19. Manfaat tambahan ini termasuk pertanggunggunaan biaya-biaya obat dan suplemen yang diperlukan, biaya konsultasi dokter, konsultasi dokter 24 jam secara online, pengiriman obat, layanan uji swab/PCR di rumah nasabah, dan jasa catering makanan sehat.

"Dengan masih tingginya angka kasus baru COVID-19 dan adanya kekhawatiran terhadap ketersediaan fasilitas kesehatan, kami harap penambahan manfaat proteksi ini dapat memberikan perawatan yang tanggap dan ketenangan jiwa bagi nasabah dan keluarganya yang mendapatkan diagnosis positif COVID-19. Pemberian manfaat khusus ini merupakan komitmen kami untuk menjadi 'From Payer to Partner' bagi para nasabah, sehingga dapat cepat pulih dan kembali beraktivitas dengan normal. Inisiatif tersebut juga merupakan wujud kepedulian kami dalam bertindak untuk membantu nasabah dalam melindungi hal terpenting bagi mereka. Dalam hal ini, berupa perlindungan kesehatan, serta di saat yang sama melindungi keluarga tercinta agar tidak turut terpapar COVID-19," ujar Handoyo G. Kusuma, Presiden Direktur AXA Mandiri.

turut terpapar COVID-19," ujar Handoyo G. Kusuma, Presiden Direktur AXA Mandiri.

Manfaat tambahan untuk Isoman ini berlaku bagi pemegang polis Mandiri Medical Care, Mandiri Medical Care Syariah, Mandiri International Medical Care yang tersedia dalam paket atau perlindungan tambahan, serta Asuransi Mandiri Kesehatan Prima, dimana seluruh biaya klaim pemeriksaan dan pengobatan selama isoman akan ditanggung oleh AXA Mandiri sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Nasabah juga dapat mengakses layanan Telekonsultasi AXA Mandiri yang menyediakan konsultasi dengan dokter umum secara online 24/7, konsultasi dokter spesialis termasuk psikolog dan pengantaran obat. Selain itu, nasabah juga mendapatkan layanan homecare yang menghadirkan uji swab/PCR di rumah nasabah, serta makanan sehat gratis selama Isoman 14 hari.

"Di tengah kecemasan terhadap penyebaran COVID-19 ini, kami berupaya untuk meringankan beban mental dan rasa takut masyarakat dengan memberikan perlindungan terbaik atas risiko infeksi. Agar cepat pulih dari COVID-19, diperlukan penanganan yang cepat dan tidak kalah penting, ketenangan pikiran, serta optimisme terhadap proses pemulihan. Untuk itu, kami ingin memberikan semangat #KnowYouCan bagi masyarakat yang saat ini sedang dalam Isoman melalui penyediaan layanan Telekonsultasi dengan dokter dan spesialis termasuk psikolog dan juga catering makanan sehat. Kami berharap hal ini dapat meningkatkan kesehatan fisik dan mental yang tentunya akan memperkuat daya tahan tubuh dalam melawan infeksi virus agar segera sembuh," tambah Handoyo. (ris)

ketentuan yang berlaku. Nasabah juga dapat mengakses layanan Telekonsultasi AXA Mandiri yang menyediakan konsultasi dengan dokter umum secara online 24/7, konsultasi dokter spesialis termasuk psikolog dan pengantaran obat. Selain itu, nasabah juga mendapatkan layanan homecare yang menghadirkan uji swab/PCR di rumah nasabah, serta makanan sehat gratis selama Isoman 14 hari.

"Di tengah kecemasan terhadap penyebaran COVID-19 ini, kami berupaya untuk meringankan beban mental dan rasa takut masyarakat dengan memberikan perlindungan terbaik atas risiko infeksi. Agar cepat pulih dari COVID-19, diperlukan penanganan yang cepat dan tidak kalah penting, ketenangan pikiran, serta optimisme terhadap proses pemulihan. Untuk itu, kami ingin memberikan semangat #KnowYouCan bagi masyarakat yang saat ini sedang dalam Isoman melalui penyediaan layanan Telekonsultasi dengan dokter dan spesialis termasuk psikolog dan juga catering makanan sehat. Kami berharap hal ini dapat meningkatkan kesehatan fisik dan mental yang tentunya akan memperkuat daya tahan tubuh dalam melawan infeksi virus agar segera sembuh," tambah Handoyo. (ris)

Judul	Macam-Macam Bentuk Dukungan Orangtua Agar Anak Tumbuh Bahagia
Nama Media	Liputan6.com
Newstrend	Layanan Asuransi Jiwa & Kesehatan Keluarga Allianz Life
Halaman/URL	https://www.liputan6.com/health/read/4631070/macam-macam-bentuk-dukungan-orangtua-agar-anak-tumbuh-bahagia
Tanggal Berita	2021-08-13
Sentimen	Netral

Home > Health > **Mam & Kids**

Macam-Macam Bentuk Dukungan Orangtua Agar Anak Tumbuh Bahagia

Aditya Dita Prasana
13 Ago 2021, 14:50 WIB



Bumtani Anak dan Orangtua Credit: pixelf.com/pixabay

Liputan6.com, Jakarta - Dukungan secara berkelanjutan dari orangtua adalah modal agar anak menggapai kebahagiaannya ketika tumbuh dewasa, begitu kata Psikolog Anak, Self Growth, and Parenting Coach sekaligus Founder Ruang Tumbuh, Irma Gustiana.

Hal tersebut dilontarkan lantaran survei The Hewlett-Packard Company dalam studi *New Asian Learning Experience (NALLE)* pada 2019 menyebut bahwa 73 persen orangtua menganggap kebahagiaan anak ketika tumbuh dewasa merupakan hal yang penting.

BACA JUGA:
Video Hukus Tepakan Laga Bengawan Solo di Olimpiade Tokyo hingga Menkas Unghap Bercede pada Tahun Covid 19

Bentuk dukungan dari orangtua pun tidak selalu **uang**. Menurut Irma, dukungan yang dapat orangtua berikan bisa melalui stimulasi, supervisi, pendampingan, pengawasan, dan review terhadap proses tumbuh anak.

"Jika ada hambatan, orangtua sebaiknya segera melakukan intervensi. Contohnya dengan konsultasi ke psikolog atau dokter anak, yang sekarang ini sudah dapat dilakukan melalui telemedicine atau tele-counseling," kata Irma dikutip dari pernyataan resmi yang diterima **Health Liputan6.com** pada Jumat, 13 Agustus 2021.

Berbagai stimulus, lanjut Irma, juga dapat diberikan dalam mengasah kemampuan. Misal melalui diskusi, membaca buku cerita, ajaran life skills, literasi kesehatan, serta literasi digital.

2 dari 4 halaman

Dukungan Finansial Orangtua

Terlebih di masa pandemi COVID-19, dalam mendukung perkembangan anak orangtua perlu memerhatikan bakat dan minat anak, lingkungan belajar yang optimal, serta fasilitas yang diberikan.

Oleh sebab itu, rancangan finansial yang mata juga diperlukan.

Perencana keuangan, Anissa Striani, menyatakan bahwa dengan kondisi yang serba tidak pasti ini, kondisi mental menjadi kurang baik sehingga sangat mungkin mengganggu kondisi finansial.

Namun, saat penghasilan berkurang, tidak ada cara lain selain mencari penghasilan baru. Yang terpenting adalah punya dana darurat yang cukup sebagai *safety net* serta proteksi.

"Pastikan dulu kita punya proteksi. Karena risiko hidup sebagai manusia itu ada dua, manusiapasti pernah sakit dan manusia pasti akan meninggal dunia. Proteksi berupa asuransi kesehatan dan asuransi jiwa sangatlah jadi wajib saat kita memiliki anak," kata Anissa.

3 dari 4 halaman

Orangtua Cari Nafkah Buat Anak

Sebagai pencari nafkah bagi keluarga, sangat penting bagi orangtua untuk terlindungi dari berbagai risiko, khususnya di masa pandemi COVID-19. Dengan kata lain, salah satu cara untuk melindungi masa depan anak adalah dengan melindungi orangtua terlebih dahulu. Untuk itu, perlindungan yang sesuai perlu direncanakan, salah satunya melalui asuransi.

"Selama pandemi, kita semakin ingat akan pentingnya menjaga keamanan keluarga. Untuk menghindari risiko finansial, orangtua sebaiknya memiliki perlindungan, sehingga apabila terjadi sesuatu yang tidak diinginkan, masa depan anak tidak turut terpengaruh. Mendukung hal ini, Allianz Indonesia hadir memberikan perlindungan melalui berbagai produk asuransi jiwa dan asuransi kesehatan untuk memenuhi kebutuhan proteksi keluarga Indonesia," kata Chief Marketing Officer, Allianz Life Indonesia, Karin Zukmaen.

Judul	Tips Memilih Asuransi yang Tepat untuk Fungsi Proteksi dan Investasi Bagi Kaum Milenial
Nama Media	Fimela.com
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi
Halaman/URL	https://www.fimela.com/lifestyle/read/4628622/tips-memilih-asuransi-yang-tepat-untuk-fungsi-proteksi-dan-investasi-bagi-kaum-milenial
Tanggal Berita	2021-08-13
Sentimen	Netral

Tips Memilih Asuransi yang Tepat untuk Fungsi Proteksi dan Investasi Bagi Kaum Milenial

Fimela Reporter
13 Agu. 2021, 08:30 WIB



Ilustrasi Asuransi (Foto Shutterstock)

Fimela.com, Jakarta Tak bisa dipungkiri, saat ini kehidupan menjadi situasi yang menghantui setiap orang, terutama di tengah masa pandemi karena hal ini yang tidak direncanakan terkadang terjadi secara tiba-tiba, dan bahkan membutuhkan dana yang besar karena pembayaran dalam segala aspek semakin meningkat.

Situasi kehidupan di masa pandemi inilah yang mengharuskan setiap orang untuk bisa berpikir untuk bisa bertahan hidup dengan situasi keuangan yang dimiliki, serta bisa memikirkan kondisi jangka panjang agar masa depan bisa terencana dengan matang.

Berita juga

- Alasan Betapa Penting Asuransi untuk Proteksi Diri saat Pandemi Covid-19
- Tingkatkan Kesadaran Kaum Muda akan Pentingnya Proteksi Kesehatan
- 3 Cara Menghitung Kebutuhan Uang Pertanggungan Asuransi Jiwa di Masa Pandemi Covid-19

Perencanaan tersebut bisa dipertahankan sejak dini dengan memiliki asuransi. Asuransi merupakan salah satu aspek penting yang harus dimiliki oleh setiap orang, karena berfungsi sebagai perencanaan keuangan, serta sebagai perencanaan jangka panjang untuk hidup yang lebih tenang di masa yang akan datang.

Di masa selanjut ini, kita hidup di tengah situasi inflasi yang terus meningkat, tingkat suku bunga yang terus menurun, serta tingginya risiko kehidupan karena kita hidup di tengah masa pandemi. Maka dari itu, perlu adanya perencanaan keuangan yang matang agar kita bisa mencapai goal yang sudah kita rencanakan sejak jauh hari. Hal ini disampaikan oleh Direktur AXA Financial Indonesia Cicilia Nita, pada Selasa (10/8) dalam webinar yang diselenggarakan oleh AXA Financial Indonesia tentang pengenalan jenis asuransi diunggah.

Dirinya menjelaskan bahwa saat ini kita tak bisa hanya mengandalkan investasi untuk perencanaan keuangan jangka panjang. Namun, kita perlu memproteksi diri dari risiko-risiko yang terjadi dalam hidup dengan asuransi.



Gadis Ini Hasilkan 12 Miliar Rupiah dalam 28 Hari dengan Cara Ini
MONEY MAGAZET

Waktu yang tepat untuk memiliki asuransi



Ilustrasi Asuransi (Credit: pixabay.com/rendrahaqquslita)

Untuk itu, Cicilia Nita menjelaskan bahwa kesejahteraan finansial (financial fitness) harus dimiliki sejak dini, khususnya bagi para kaum milenial yang saat ini masih ada di kategori usia produktif.

"Milenial zaman sekarang itu bukan seperti milenial di zaman dulu lagi. Kondisi kehidupan telah berubah, jadi mereka perlu proteksi keuangan yang terlapis sejak sedini mungkin," ujar Cicilia.

Dengan adanya kondisi seperti itu, Cicilia menjelaskan bahwa asuransi perlu dimiliki oleh setiap orang, sejak dari usia muda. "Semakin muda, semakin menguntungkan. Intinya, setelah punya income, perlu adanya rencana investasi jangka pendek dan jangka panjang," tambahnya.

Pada intinya, saat ini tidak cukup jika kita hanya memiliki perencanaan keuangan. Yang terpenting adalah eksekusinya. Jadi semua perencanaan itu, tidak hanya menjadi rencana.



Gadis Ini Hasilkan 12 Miliar Rupiah dalam 28 Hari dengan Cara Ini
MONEY MAGAZET

Jenis asuransi yang ada



Ilustrasi asuransi/copyrightshutterstock/merize

Dalam merencanakan perencanaan keuangan dengan asuransi, kita perlu tahu terlebih dahulu apa saja jenis-jenis asuransi yang ada, dan bisa kita pilih dalam merencanakan keuangan dalam jangka waktu yang kita perlukan.

Chief of Proposition, Direct Marketing & Partnership AXA Financial Indonesia Yudhistira Dharmawanta mengemukakan bahwa terdapat 3 jenis asuransi tradisional yang bisa kamu pertimbangkan dalam memilih asuransi yang tepat, yakni asuransi berjangka (*term life insurance*), asuransi jiwa seumur hidup (*whole life insurance*), dan juga asuransi dwiguna (*endowment insurance*).

Untuk jenis asuransi berjangka, merupakan jenis asuransi yang memberikan pertanggungan selama jangka waktu yang ditentukan saja, sehingga memiliki fungsi 100% untuk memproteksi. Lalu, untuk jenis asuransi jiwa seumur hidup, merupakan jenis asuransi yang memberikan pertanggungan seumur hidup, namun dengan persentase 80% untuk proteksi dan 20% untuk investasi.

Lain halnya dengan asuransi dwiguna. Asuransi jenis ini memiliki manfaat memberikan pertanggungan selama jangka waktu yang telah ditentukan, yakni biasanya 10-15 tahun. Namun juga memiliki manfaat pertanggungan ketika tertanggung meninggal selama jangka waktu tersebut.

"Berbeda dengan dua jenis asuransi sebelumnya, asuransi dwiguna memiliki persentase 80% untuk investasi dan 20% sebagai proteksi. Maka dari itu namanya dwiguna, karena memiliki dua fungsi sekaligus dalam satu produk," jelas Yudhistira dalam webinar, pada Selasa (10/8).



Berfungsi sebagai alat proteksi sekaligus investasi



Sudras: asuransi yang berfungsi sebagai alat investasi sekaligus proteksi (Credit: pixelio.com/Hardina)

Seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya, asuransi dwiguna memiliki fungsi investasi yang lebih tinggi dibandingkan fungsi proteksinya. Namun, hal itu sangat cocok dengan kehidupan saat ini, yang mana mayoritas orang lebih mementingkan investasi, dibandingkan proteksi diri.

"Dalam situasi seperti sekarang ini, perlu adanya kesadaran akan proteksi diri karena risiko kehidupan bisa terjadi sewaktu-waktu. Tanpa adanya perencanaan keuangan sebagai proteksi, maka uang yang tadinya sudah diinvestasikan untuk jangka panjang dapat berisiko habis dalam satu waktu saja, untuk menanggung pembiayaan atas peristiwa yang menimpa seseorang," ujar Yudhistira.

Pada intinya, jika seseorang menginvestasikan uangnya pada asuransi dwiguna, maka ia bisa mendapatkan dua benefit sekaligus, yakni proteksi diri ketika terjadi suatu kejadian yang menimpa, dan juga investasi, sehingga uang yang disetor pada pihak asuransi akan terus berkembang pula seiring berjalannya waktu.



Keunggulan asuransi dwiguna



Sudras: manfaat asuransi dwiguna (Credit: Shutterstock)

Asuransi dwiguna ini sangat perlu dipertimbangkan saat masa pandemi. Hal ini karena asuransi dwiguna melengkapi proteksi atas kejadian yang tak drencanakan, seperti: kematian, sakit kritis, dan hal lainnya.

Selain itu, karena memiliki fungsi investasi, asuransi dwiguna ini juga berfungsi untuk mempersiapkan dana pendidikan anak, dana pensiun, serta kombinasi uang pertanggungan yang bisa disalurkan dalam jangka waktu pertanggungan asuransi, terutama kejadian-kejadian besar yang membutuhkan dana yang tidak sedikit.

"Untuk keunggulannya, asuransi dwiguna ini memiliki jaminan dana tunai, manfaat mennggi dunia yang pasti, fleksibilitas waktu pembayaran premi, serta pilihan masa pertanggungan. Jadi, bisa dipilih apakah ini hanya untuk jangka pendek atau jangka panjang," tambah Yudhistira.

Dalam hal ini, asuransi dwiguna sangat cocok bagi para kaum milenial yang memang ingin fokus dalam perencanaan keuangannya untuk investasi, tetapi sekaligus memberikan proteksi terhadap dirinya sendiri selama jangka waktu yang ditentukan.

"Secara keseluruhan, asuransi jenis dwiguna ini memang bermanfaat untuk orang yang memiliki premi, bukan untuk orang lain. Namun, manfaat dari investasi di asuransi dwiguna ini bisa dirasakan juga oleh orang lain di masa depan, karena benefitnya bisa dirasakan selama 20 hingga 25 tahun ke depan," tutup Yudhistira.

Judul	Hoaks dan Kebocoran Data Masih Marak, Literasi Digital Pemerintah Belum Optimal
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Keamanan Data Pribadi Nasabah
Halaman/URL	https://teknologi.bisnis.com/read/20210815/101/1429954/hoaks-dan-kebocoran-data-masih-marak-literasi-digital-pemerintah-belum-optimal
Tanggal Berita	2021-08-15
Sentimen	Netral

Hoaks dan Kebocoran Data Masih Marak, Literasi Digital Pemerintah Belum Optimal

Literasi digital seharusnya juga mendorong perekonomian masyarakat. Para pengguna internet harus bisa mendapat konten edukasi, kesehatan dan hal lainnya yang berlatar produktif dan kreatif.

Leo Chel Jambiro - Bisnis.com
15 Agustus 2021 / 10:21 WIB



Direktur Eksekutif ICT Institute Heru Sutadi - Wawancara

Bisnis.com, JAKARTA – Rangkaian program literasi digital yang dipilot pemerintah dinilai belum membuahkan hasil. Maraknya hoaks yang tersebar dan kebocoran data menjadi indikator beberapa indikator belum optimalnya literasi digital.

Direktur Eksekutif ICT Institute Heru Sutadi mengatakan bahwa untuk mengukur program literasi digital yang dijalankan pemerintah dapat dilihat dari intensitas hoaks yang terjadi. Jika hoaks menurun, maka literasi digital cukup berhasil. Sayangnya, hoaks masih banyak beredar.

Tidak hanya itu, kata Heru, literasi digital seharusnya juga mendorong perekonomian masyarakat. Para pengguna internet harus bisa mendapat konten edukasi, kesehatan dan hal lainnya yang berlatar produktif dan kreatif.

"Kalau dari ini kita lihat literasi digital masih jauh panggang dari api alias gagal. Apalagi ada suara minor literasi digital hanya menghasilkan buzzword", kata Heru, dikutip Minggu (15/8/2021).

cicilan 0%



Aktibel literasi digital yang saat ini digalakkan tidak berhasil. Heru mengusulkan agar konsep, strategi, dan agen literasi digital yang selama ini dipakai dirombak total. Pasalnya, dana besar yang dikeluarkan selama ini, tidak sebanding dengan hasilnya.

Menurutnya, pemerintah masih memiliki banyak pekerjaan rumah dalam mempercepat transformasi digital menjelang peringatan Hari Kemerdekaan Indonesia.

Dari sisi infrastruktur telekomunikasi, masih ada 12,540 desa yang belum mendapatkan layanan internet cepat.



"Ini harus dipercepat. Harusnya kan ini selesai pada 2010 atau periode pertama Presiden Joko Widodo yang tahun 2020 dinyatakan Indonesia akan Merdeka Sinyal, tetapi itu tidak tercapai dari motor hingga beberapa tahun ke depan," kata Heru.

Kemudian, sambungnya, dari sisi keamanan data di era siber atau digital juga menjadi tantangan. Pada isu ini, Heru menilai, tidak ada perkembangan kerja yang positif dari pemerintah. Pasalnya, kebocoran data masih terjadi dengan kasus-kasus yang begitu saja.

"Sudah nilainya minus, dalam pembahasan rancangan undang-undang perlindungan data pribadi (PDP) juga masih ingin mengentasi kewenangan PDP yang sebaiknya dikerjakan oleh otoritas independen", kata Heru.

Seperti diketahui, pada akhir Juli 2021, akun @UnderTheBreach memposting penjualan data 2 juta nasabah BRI Life seharga US\$7000 atau sekitar Rp110 juta.

Dalam postingan tersebut juga ditampilkan sebuah video berdurasi 30 menit menampilkan besaran data hingga 250 Mb yang berisi data sensitif masyarakat, seperti rincian rekening bank, salinan kartu tanda penduduk (KTP) dan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).

Sebelum BRI Life, dugaan kebocoran data juga terjadi di BPJS Kesehatan. Sebanyak 279 juta data penduduk Indonesia diduga bocor dan dijual-belikan dalam sebuah web gelap.

Data yang dijual mencakup nomor KTP, gaji, nomor telepon, alamat dan email, bahkan data orang yang sudah meninggal juga terdapat di dalamnya. Dalam forum itu disebutkan bahwa satu juta data sebagai contoh dapat diakses secara gratis dan tanpa kata sandi khusus.