

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Kapan Aturan Unitlink Keluar? Ini Kata OJK
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Opini AAJI dalam Kebijakan Baru OJK
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/kapan-aturan-unitlink-keluar-ini-kata-ojk
Tanggal Berita	2022-03-16
Sentimen	Positif

KERJASAMA / ASURANSI

Kapan Aturan Unutlink Keluar? Ini Kata OJK

Rabat, 10 Maret 2022 | 14:30 WIB


































SELENGKAPNYA

Solar Cell on grid

Reporter: Adrianus Octaviano | Editor: Herlina Kartika Dewi

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Aturan baru terkait produk unutlink memang sesuatu hal yang mungkin asing bagi kebanyakan orang terhadap produk tersebut beberapa waktu belakangan. Sebelumnya, aturan tersebut diadopsikan hanya sebagai terbit pada Februari lalu.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (KONI) 1A Dewi Astuti mengatakan aturan tersebut akan terbit tak lama lagi. Bahkan, ia menyebutkan bahwa aturan tersebut bisa saja terbit kapan saja.

“Ya Allah dalam minggu ini,” ujar Dewi kepada kontan.co.id, Selasa (1/3/22).

Kalbunya, dalam aturan baru tersebut akan mengatur hal-hal yang sebelumnya belum pernah diatur untuk produk unutlink. Salah satunya terkait aturan yang membahas biaya akuisisi dan biaya admin yang sebelumnya belum ada.

“Se depan dalam 30. Proyek terbaru akan diatur jumlah minimum yang harus disediakan untuk investasi, sehingga akan membuat biaya akuisisi” imbuhnya Dewi.

Selain itu, **Sesah Dapat Klien, Asuransi Agri Berpotensi Beruntung**

Baca juga, **Deli bilang asuransi kemana banyak yang beli, ada masih sesuai dengan kisi-kisi yang beberapa waktu lalu disampaikan, antara lain meliputi: meliputi area spesifik produk, persyaratan perusahaan untuk dapat menjual PAVD, praktik pemasaran, transparansi produk, dan pengelolaan investasi.**

“Terdapat nama secara substansi. Beberapa perusahaan agri menjadi lebih layak” imbuhnya Dewi.

Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia Kiani Zukaman bilang pihaknya telah menerima rancangan dari peraturan baru OJK tersebut. Diskusi internal pun sudah dilakukan di Allianz terkait peraturan baru tersebut.

“Kami sedang melakukan diskusi internal untuk mengantisipasi aturan baru tersebut. Kami belum mengambil banyak langkah karena peraturan itu sifatnya masih rancangan,” ujarnya.

Menurutnya, peraturan tersebut akan menjadi standar baru untuk perusahaan asuransi. Sehingga, nantinya perusahaan asuransi perlu menyesuaikan ulang produk unutlink agar sesuai dengan aturan tersebut.

Sementara itu, Ketua Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tambudiono bilang bahwa pihaknya juga memonitoring aturan baru tersebut. Selama ini pihaknya telah banyak berkomunikasi dengan OJK terkait aturan tersebut dan memberikan beberapa pendapat terkait aturan baru tersebut.

“Ketika nanti aturan keluar, rasanya tidak ada yang akan terkejut-kejut karena betul-betul sudah dibicarakan dan landasan diskusinya itu sudah ada. Kalau memang ingin membawa unutlink ini semakin baik,” ujarnya.

Judul	Tumbuh 11,9%, Industri Asuransi Bayar Klaim Dan Manfaat Rp159,43 Triliun Di Tahun 2021
Nama Media	Bentengsumbar.com
Newstrend	Kinerja Asuransi Jiwa 2021
Halaman/URL	https://www.bentengsumbar.com/2022/03/tumbuh-119-industri-asuransi-bayar.html
Tanggal Berita	2022-03-16
Sentimen	Positif

Tumbuh 11,9%, Industri Asuransi Bayar Klaim Dan Manfaat Rp159,43 Triliun Di Tahun 2021



Bentengsumbar.com - Industri asuransi jiwa kembali menunjukkan kinerja positif pada tahun 2021 yang mengalami pertumbuhan 11,9%. Dengan pendapatan pertanggungansur, Asuransi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) berfokus pada upaya meningkatkan kualitas layanan dan meningkatkan ketahanan ekonomi keluarga dan berpanja serta dalam menjaga stabilitas perekonomian Indonesia.

Berdasarkan Laporan Kinerja Tahun 2021 dan NE perusahaan anggota AAJI, industri asuransi jiwa kembali menunjukkan pendapatan pertanggungansur Rp212,17 triliun. Angka tersebut menunjukkan tren positif, dimana total pendapatan periode yang sama tahun 2020 mengalami penurunan sebesar 6,6% atau Rp203,48 triliun.

Smart Contract Audit Services - Line-By-Line Code Review

Smart Contract Audit Services - Line-By-Line Code Review. Kita sebagai pengguna akan merasa kesulitan memahami bahasa pemrograman yang digunakan dalam smart contract. Kita sebagai pengguna akan merasa kesulitan memahami bahasa pemrograman yang digunakan dalam smart contract.

"Dengan menggunakan layanan asuransi jiwa, kita dapat memastikan bahwa perusahaan asuransi jiwa yang kita pilih memiliki reputasi yang baik dan memiliki kinerja yang baik. Kita dapat memastikan bahwa perusahaan asuransi jiwa yang kita pilih memiliki reputasi yang baik dan memiliki kinerja yang baik."



Letih lagi, saat ini industri asuransi jiwa di Indonesia mengalami pertumbuhan 11,9%. Dengan pendapatan pertanggungansur Rp212,17 triliun atau tumbuh sebesar 6,6% dari Rp203,48 triliun. Angka tersebut menunjukkan tren positif, dimana total pendapatan periode yang sama tahun 2020 mengalami penurunan sebesar 6,6% atau Rp203,48 triliun.

Sementara itu, pada tahun 2021, produk Line Link menunjukkan total premi produk Line Link berjumlah 6,18 juta atau bertumbuh sebesar 30,7% dari total premi produk Line Link berjumlah 4,74 juta orang.

Kinerja Industri Asuransi Jiwa untuk Meningkatkan Ketahanan Perekonomian Keluarga

Industri asuransi jiwa telah menunjukkan sebanyak 65,56 juta jiwa yang membayar premi pada tahun 2021. Angka ini tumbuh sebesar 3,9% dibandingkan tahun 2020, dengan nilai total uang pertanggungan sebesar Rp1.362,6 triliun. Sementara itu, total klaim dan manfaat yang dibayarkan industri asuransi jiwa telah mencapai Rp159,43 triliun. Menurut Direktur Utama AAJI, Husein, kinerja industri asuransi jiwa yang baik ini menunjukkan bahwa industri asuransi jiwa telah menunjukkan kinerja yang baik.

Industri asuransi jiwa adalah industri yang berkembang untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat Indonesia. Dengan demikian, industri asuransi jiwa telah menunjukkan kinerja yang baik. Dengan demikian, industri asuransi jiwa telah menunjukkan kinerja yang baik.

Ditambah lagi, dari periode Maret 2020 hingga Desember 2021, industri asuransi jiwa telah menunjukkan kinerja yang baik. Dengan demikian, industri asuransi jiwa telah menunjukkan kinerja yang baik.

"Dengan menggunakan layanan asuransi jiwa, kita dapat memastikan bahwa perusahaan asuransi jiwa yang kita pilih memiliki reputasi yang baik dan memiliki kinerja yang baik. Kita dapat memastikan bahwa perusahaan asuransi jiwa yang kita pilih memiliki reputasi yang baik dan memiliki kinerja yang baik."

Sementara itu, pada tahun 2021, produk Line Link menunjukkan total premi produk Line Link berjumlah 6,18 juta atau bertumbuh sebesar 30,7% dari total premi produk Line Link berjumlah 4,74 juta orang.

Data AAJI juga menunjukkan pendapatan premi Line Link meningkat di tahun 2021 dimana pendapatan premi Line Link menunjukkan pertumbuhan 6,4% dari Rp127,70 triliun. Sedangkan untuk Line Link menunjukkan pertumbuhan 11,9% dari Rp116,24 triliun dengan total Rp212,17 triliun.

Kontribusi besar produk Line Link telah menjadi salah satu faktor yang memberikan kontribusi besar terhadap pertumbuhan industri asuransi jiwa. Dengan demikian, industri asuransi jiwa telah menunjukkan kinerja yang baik.

Poin Industri Asuransi Jiwa Untuk Stabilitas Ekonomi dan Perekonomian Indonesia

Salah satu poin industri asuransi jiwa adalah industri yang berkembang untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat Indonesia. Dengan demikian, industri asuransi jiwa telah menunjukkan kinerja yang baik. Dengan demikian, industri asuransi jiwa telah menunjukkan kinerja yang baik.

Pertumbuhan dana tabung investasi yang signifikan telah menjadi salah satu faktor yang memberikan kontribusi besar terhadap pertumbuhan industri asuransi jiwa. Dengan demikian, industri asuransi jiwa telah menunjukkan kinerja yang baik.

Selain itu, pertumbuhan dana tabung investasi yang signifikan telah menjadi salah satu faktor yang memberikan kontribusi besar terhadap pertumbuhan industri asuransi jiwa. Dengan demikian, industri asuransi jiwa telah menunjukkan kinerja yang baik.

"Kita terus berupaya untuk meningkatkan kinerja industri asuransi jiwa. Dengan demikian, industri asuransi jiwa telah menunjukkan kinerja yang baik. Dengan demikian, industri asuransi jiwa telah menunjukkan kinerja yang baik."

Judul	Indonesia:COVID-19 pandemic dents the ranks of insurance agents
Nama Media	Asiainsurancereview.com
Newstrend	Penurunan Agen Berlisensi AAJI
Halaman/URL	https://www.asiainsurancereview.com/News/View-NewsLetter-Article/id/79613/Type/eDaily/Indonesia-COVID-19-pandemic-dents-the-ranks-of-insurance-agents
Tanggal Berita	2022-03-16
Sentimen	Netral



Indonesia: COVID-19 pandemic dents the ranks of insurance agents

AIR By AIR team | 16 Mar 2022



Indonesia Agents/Advisors

The COVID-19 pandemic has resulted in a reduction in the number of licensed insurance agents in the country, the Indonesian Life Insurance Association (AAJI) has said.

The total number of licensed agents fell 5.5% last year to 574,003, reported *Kontan* citing AAJI data.

Other News

Indonesia: Agency channel still important to life insurers despite fall in premiums

Indonesia: Number of MDRT agents jumps by a third

Indonesia: Several options considered to resolve long-standing liquidity problem of mutual insurer

Indonesia: Insurance industry in 'survival mode' in 2021

Malaysia: Life insurers conduct study on agents' turnover

Asia Conference on Healthcare and Health Insurance

29-30 Mar 2022

LIVE STREAMING

Theme: "Defining the true driver of health insurance beyond the pandemic"

REGISTER HERE

A spokesman for the Indonesian Insurance Agents Association (PAAI), Deddy Karyanto, said that the COVID-19 pandemic had affected many businesses and made it difficult for insurance agents to attract new business. Several left the sector because of poor sales.

In line with the fall in the number of agents, AAJI also recorded a decrease in the agency's contribution to premium income. Agency contributions fell by 9.7% to IDR58.8bn in 2021, continuing the trend in 2020. The contributions from agents amounted to IDR65.1bn in 2020, 19.1% down from IDR79.5bn in 2019.

However, Mr Deddy says that insurance agents are still needed, in spite of InsurTech, because people still need a direct briefing from insurance agents before buying insurance products.

The head of distribution channels at AAJI, Ms Elin Waty, is optimistic, though, that in 2022, the agency channel can grow, because a number of agents have started meeting their prospective customers face to face, even though the COVID-19 pandemic still prevails.

Judul	Produk Asuransi Harus Diperjelas
Nama Media	Radar Sulbar
Newstrend	Peningkatan Literasi Agen oleh PAAI
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-03-16
Sentimen	Positif



ISTIMEWA
Press Conference Perhimpunan Agen Asuransi Indonesia dihadiri di Jakarta, Senin 14 Maret 2022.

Produk Asuransi Harus Diperjelas

Perkumpulan Agen Asuransi Indonesia (PAAI) mengingatkan para agen asuransi agar mengenalkan produk asuransi kepada calon nasabah dengan detail dan logika yang mudah diterima. Sementara para calon nasabah harus benar-benar memahami kontrak polis asuransi sebelum menandatangani atau membeli produk asuransi.

"Pemahaman menyeluruh sangat penting dari apa yang akan kita beli. Saat beli asuransi harus paham, ada unsur investasi, tetapi bukan tabungan seperti di bank. Kita terus dorong agen asuransi bertindak profesional. Gali apa yang dibutuhkan calon tertanggung. Itu kode etik financial planner, karena harus mengutamakan kepentingan nasabah," jelas Financial Planner yang juga Duta PAAI, Deddy Karyanto di Jakarta, Senin 14 Maret.

Dia menegaskan, masyarakat yang akan membeli produk asuransi juga harus memahami kontrak polis. Sebab asuransi adalah perjanjian yang perlu dipahami para pihak yang menyetujuinya. Apalagi dalam perjanjian, nasabah bukan sebagai investor tetapi sebagai tertanggung dan juga sebagai pemegang polis.

"Jadi nasabah atau pemegang polis harus paham bahwa jika membeli unit link, itu adalah program proteksi jangka panjang, bukan investasi murni, karena di situ perlindungan yang utama. Lalu ada biaya-biaya, seperti halnya ketika beli produk handphone, ada biaya riset, distribusi, dan lainnya," kata Deddy menambahkan.

Sementara itu, Bonita Larope, Financial Planner yang juga anggota PAAI, mengatakan bahwa masyarakat atau calon pemegang polis sejatinya punya waktu un-

tuk mempelajari perjanjian polis.

"Ada masa free look bagi calon pemegang polis untuk mempelajari kontrak polis. Jika tidak sesuai, bisa mengajukan pembatalan. Jadi jangan percayasa pada agen," imbuhnya.

Founder PAAI, Wong Sandy Surya menghimbau kepada para agen asuransi untuk bergabung dalam wadah PAAI sehingga setiap agen punya pemahaman yang sama, memberi solusi terbaik bagi nasabah.

"Maka semua agen harus mengerti apa kebutuhan nasabah, menjelaskan secara proper kepada nasabah, agar tidak gagal paham," katanya seraya menambahkan jumlah anggota PAAI saat ini sudah melampaui 1000 agen yang bergabung.

Dia menambahkan, memang, seperti data AAJI, bahwa jumlah agen bersertifikasi mengalami penurunan di masa pandemi. Hal itu berdampak pada kontribusi pendapatan premi dari jalur keagenan. Namun, katanya, pandemi memberi tantangan dan pelajaran bagi banyak bisnis.

"Tentu pendapatan menurun karena jumlah agen juga mengalami penurunan. Tetapi masyarakat saat ini justru semakin sadar akan pentingnya asuransi, dan itu membuat produk industri asuransi makin kompetitif. Jadi fokus agen bukan pada komisi, tetapi produk untuk bisnis jangka panjang," katanya.

Sandy menambahkan, kehadiran insurtech juga menjadi solusi baru bagi masyarakat dalam mendapatkan informasi asuransi, selain meningkatkan penetrasi asuransi di tengah pandemi. Karena secara virtual bisa melakukan komunikasi hingga perjanjian polis atau bisnis asuransi secara umum. (jpg)

Judul	Hingga Januari, Reksadana Masih Jadi Pilihan Utama Asuransi Jiwa dalam Berinvestasi
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Aset Investasi Reksadana di Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/hingga-januari-reksadana-masih-jadi-pilihan-utama-asuransi-jiwa-dalam-berinvestasi
Tanggal Berita	2022-03-16
Sentimen	Positif

KEUANGAN / ASURANSI

Hingga Januari, Reksadana Masih Jadi Pilihan Utama Asuransi Jiwa dalam Berinvestasi

Rabu, 16 Maret 2022 / 16:07 WIB



ILUSTRASI: Pelanggan keamanan beraga di kantor Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Jakarta, Senin (17). (Foto: KONTAN/Carolus Agus Waluyo)

LIMIT: hingga 200 juta

Pinjam uang tanpa jaminan, hingga 200 juta. Bisa diambil hingga 12, 24, 48 bulan

SELENGKAPNYA



Reporter: Adrianus Octaviano | Editor: Tendi Mahadi

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Dalam mengelola aset investasinya, industri asuransi jiwa masih banyak menempatkan asetnya di aset reksadana. Per Januari 2022, aset reksadana memiliki kontribusi terbesar mencapai 31,15% dari keseluruhan total portofolio investasi.

Adapun, secara total aset investasi, OJK mencatat hingga Januari 2022 ada pertumbuhan sebesar 7,3% dengan nilai mencapai Rp 516,66 triliun. Pada periode yang sama tahun sebelumnya, aset investasi yang dikelola industri sebesar Rp 481,1 triliun.



Penempatan pada saham menempati posisi kedua yang paling banyak dipilih industri untuk mengelola investasinya dengan nilai mencapai Rp 139,3 triliun. Angka tersebut berkontribusi sebanyak 26,95% dari keseluruhan portofolio.

Ketua Bidang Aktuaria dan Manajemen Risiko Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Fauzi Arfan mengatakan bahwa penempatan investasi di pasar modal menunjukkan bahwa industri asuransi memiliki peran cukup besar di industri pasar modal.

Baca Juga: [Kapan Aturan Unlinklink Keluar? Ini Kata OJK](#)

"Cukup signifikan kalau kita lihat dari total pasar modal di Indonesia kontribusi melebihi 25% barangkali. Industri asuransi punya peran sangat signifikan daripada pengembangan pasar modal," katanya, belum lama ini.

Penempatan pada aset reksadana juga menjadi pilihan utama bagi BNI Life. Adapun, kontribusinya bisa mencapai 61% dari total aset investasi di Februari 2022 yang mencapai Rp 20,6 triliun atau naik 7,6% dari periode sama sebelumnya.

"Exposure terbesar pada reksa dana pendapatan tetap karena income yang lebih stabil," ujar Direktur Keuangan BNI Life Eben Eser Nainggolan.

Meski reksadana masih menjadi pilihan, Eben mengatakan bahwa pihaknya ada rencana untuk meningkatkan porsi saham memang ada yang saat ini komposisi saham masih sekitar 10% dari total aset investasinya. Hanya saja, untuk transaksinya BNI Life masih melihat momentum dan perkembangan pasar saat ini.

Baca Juga: [Nasabah Izin Lakukan PKPU AJB Bumiputera, OJK Jawab Begini](#)

Adapun, dalam memilih aset saham, Eben mengatakan bahwa pihaknya mengacu pada pada ketentuan dalam kebijakan strategi investasi perusahaan, dalam hal ini memilih saham-saham yang ada di Indeks LQ45.

"Lebih kepada LQ45 yang merupakan saham yang memiliki likuiditas tinggi dan kapitalisasi pasar besar serta didukung oleh fundamental perusahaan yang baik," ujar Eben.

[Selanjutnya >](#)

Judul	Januari, Asuransi Jiwa bukukan Premi Rp 15,09 Triliun
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Kinerja Asuransi Jiwa 2021
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2022-03-17
Sentimen	Positif

Januari, Asuransi Jiwa Bukukan Premi Rp 15,09 Triliun

JAKARTA – Pendapatan premi asuransi jiwa pada Januari 2022 turun 20,93% secara tahunan (*year on year/yooy*) menjadi Rp 15,09 triliun. Penurunan tersebut dinilai sebagai dampak dari meningkatnya kasus penyebaran Covid-19 varian Omicron. Meski demikian, premi dipercaya berbalik meningkat pada Maret 2022 sehingga bisa tumbuh hingga *double digit* pada akhir tahun ini.

Oleh **Prisma Ardianto**

Ketua Bidang Aktuaria dan Manajemen Risiko Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Fauzi Arfan menyampaikan, ada kecenderungan orang-orang cukup waspada meskipun Omicron yang merebak awal tahun ini tidak memberi dampak mendalam pada kasus kematian. Hal itu juga yang membuat pertemuan antara nasabah dan agen menjadi tertunda dan mengganggu produktivitas. "Agak sulit dan terlalu dini menganalisis kinerja satu bulan pada tahun ini. Hanya saja, pada awal tahun ini ada reaksi negatif akibat peningkatan kasus Covid-19 varian Omicron. Tentu banyak agen terkendala untuk bertemu dengan nasabah. Karena itu, maka berpengaruh pada produktivitas, kecenderungannya seperti itu," kata Fauzi saat dihubungi *Investor Daily*, Rabu (16/3).

Mengacu statistik Otoritas Jasa Keuangan (OJK), pendapatan premi asuransi jiwa per Januari 2022 susut hingga 20,93% (yoy) menjadi Rp 15,09 triliun, dibandingkan Januari 2021 sebesar Rp 19,09 triliun. Sementara itu, dibandingkan dengan premi Desember 2021 sebesar Rp 17,67 triliun, premi asuransi jiwa pun tercatat menurun 14,61% *month to month* (mtm).

Fauzi mengungkapkan, realisasi premi asuransi jiwa per Januari 2022 itu menyimpulkan kinerja secara industri, tapi belum tentu semua perusahaan mencatatkan perlambatan. Melihat situasi yang ada, seharusnya produksi premi bisa kembali normal dan bahkan tumbuh lebih baik mulai Maret 2022. "Yang pasti industri harus positif bahwa pada tahun ini menjadi tahun *growth*,



Fauzi Arfan

bahkan pertumbuhan lebih baik dibandingkan 2021. *Rebound* sudah terjadi pada 2021, kita tumbuh lebih baik untuk tahun 2022," beber Fauzi.

Dia menerangkan, ada dua indikator pemicu produksi premi yakni pertumbuhan ekonomi nasional dan meningkatnya kesadaran masyarakat akan proteksi asuransi. Tren dua hal tersebut pun sudah terlihat, kini orang-orang mulai menyadari pentingnya asuransi dan didukung kembalinya daya beli masyarakat.

Tren Investasi

Di sisi lain, *Chief Marketing Officer* Allianz Life Indonesia Karin Zulkarnaen menyampaikan, pihaknya mencatatkan pertumbuhan premi *bruto unit link* sebesar 12% pada 2021. Sedangkan dari sisi jumlah nasabah, Allianz Life mencatat pertumbuhan sebesar 6% menjadi 696.641 nasabah. "Kami percaya bahwa momentum positif ini akan terus berlanjut,



Agak sulit dan terlalu dini menganalisis kinerja satu bulan pada tahun ini. Hanya saja, pada awal tahun ini ada reaksi negatif akibat peningkatan kasus Covid-19 varian Omicron. Tentu banyak agen terkendala untuk bertemu dengan nasabah. Karena itu, maka berpengaruh pada produktivitas, kecenderungannya seperti itu.

Fauzi Arfan

Ketua Bidang Aktuaria dan Manajemen Risiko Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI)

meskipun harus tetap berhati-hati mengingat tantangan masa pandemi belum berakhir. Kami akan terus memberikan solusi dan layanan asuransi yang dapat mendukung kami untuk mengembangkan pasar. Selain itu, kami akan terus mengoptimalkan digitalisasi untuk memberikan kemudahan layanan bagi nasabah, sehingga kami dapat terus mempertahankan

pertumbuhan bisnis," beber Karin.

Dia menambahkan, fokus perusahaan untuk memberikan perlindungan ke lebih banyak masyarakat Indonesia dengan menyediakan beragam solusi proteksi dari A-Z dan layanan yang memudahkan nasabah. Perusahaan senantiasa mengoptimalkan kanal distribusi yang ada, serta melakukan inovasi dalam produk, layanan, dan *digital ecosystem* untuk mendukung pertumbuhan bisnis.

Sementara itu, *Chief Investment Officer* Allianz Life Indonesia Ni Made Daryanti mengungkapkan, portofolio Manager Allianz terus memantau kondisi pasar dan menyesuaikan strategi investasi dengan kondisi pasar. Untuk strategi investasi di saham, pihaknya memposisikan *neutral-slightly overweight*, dengan pertimbangan risiko geopolitik terhadap konflik Rusia dan Ukraina menyebabkan indeks bergerak cenderung fluktuatif. "Kami tetap pada pandangan positif terhadap prospek pasar saham Indonesia di tahun ini. Secara progresif, kami telah meningkatkan eksposur pada sektor komoditas dan siklikal seiring dengan ekspektasi pemulihan ekonomi. Secara umum, preferensi kami melihat pada ekspektasi laba bersih dari perusahaan dengan pendekatan yang konservatif dan melihat berapa besar pertumbuhan dan ekspektasi nilai perusahaan di masa mendatang," ungkap Ni Made.

Sedangkan untuk obligasi, sambung dia, Allianz Life memiliki pandangan *slightly underweight-neutral* pada *fund* dengan mata uang rupiah dan *underweight* dengan mata uang dolar AS. "Pandangan kami netral namun cenderung lebih berhati-hati terhadap pasar obligasi Indonesia pada 2022," imbuh Ni Made.

Judul	Investasi Besar Asuransi Jiwa di Reksadana
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kinerja Asuransi Jiwa 2021
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-03-17
Sentimen	Positif

Investasi Besar Asuransi Jiwa di Reksadana

Aset investasi asuransi jiwa masih terus bertumbuh

Adrianus Octaviano

JAKARTA. Asuransi jiwa masih belum berani lagi bermain banyak di instrumen saham. Dalam mengelola aset investasinya, industri asuransi jiwa masih banyak menempatkan aset di instrumen reksadana. Per Januari 2022, aset reksadana memiliki kontribusi terbesar mencapai 31,15% dari keseluruhan total portofolio investasi.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat, total aset investasi industri asuransi hingga Januari 2022 bertumbuh sebesar 7,3%. Dengan nilai mencapai Rp 516,68 triliun. Pada periode yang sama tahun sebelumnya, aset investasi yang dikelola industri sebesar Rp 481,1 triliun.

Penempatan pada saham menempati posisi kedua yang paling banyak dipilih industri untuk mengelola investasi, dengan nilai mencapai Rp 139,3 triliun. Angka tersebut berkontribusi sebanyak 26,95% dari keseluruhan portofolio.

Ketua Bidang Aktuaria dan Manajemen Risiko Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Fauzi Arfan mengatakan, penempatan investasi selama ini menunjukkan, industri asuransi memiliki peran cukup besar di industri pasar modal.

"Cukup signifikan kalau kita lihat kontribusi total terhadap pasar modal di Indonesia melebihi 25%. Industri asuransi punya peran sangat signifikan terhadap pengembangan pasar modal," katanya, belum lama ini.

Strategi memilih aset reksadana juga menjadi pilihan utama bagi BNI Life. Kontribusinya bisa mencapai 61% dari total aset investasi di Februari 2022 yang mencapai

investasi. Hanya saja, untuk rencana transaksi BNI Life masih melihat momentum dan perkembangan pasar saat ini.

Adapun, dalam memilih aset saham, Eben mengatakan, pihaknya mengacu pada pada ketentuan dalam kebijakan strategi investasi perusahaan. Dalam hal ini memilih saham-saham yang ada di indeks LQ45.

"LQ45 yang merupakan saham yang memiliki likuiditas tinggi dan kapitalisasi pasar besar serta didukung oleh fundamental perusahaan yang baik," ujar Eben.

Sedikit berbeda, BRI Life justru belum berencana untuk menambah investasi di saham. Perusahaan ini masih memilih instrumen Surat Utang Negara (SUN) dan obligasi. Pertimbangannya adalah, sesuai dengan karakteristik liabilitas perseroan ini yang bersifat jangka panjang.

"Sampai saat ini kami masih melihat SUN dan obligasi sebagai media investasi yang dapat memenuhi ekspektasi sesuai karakteristik kewajiban portofolio," ujar Direktur Utama BRI Life, Iwan Pasila.

Total aset anak perusahaan Bank Rakyat Indonesia (BRI) per Februari 2022 sudah bisa mencapai Rp 18,8 triliun. Pencapaian tersebut tumbuh 44% secara tahunan.

Aset reksadana di asuransi jiwa memiliki kontribusi terbesar.

Rp 20,6 triliun. Naik 7,6% dibandingkan periode sama sebelumnya.

"Eksposur terbesar pada reksadana pendapatan tetap karena *income* yang lebih stabil," ujar Direktur Keuangan BNI Life Eben Eser Nainggolan.

Mulai ke saham

Meski reksadana masih menjadi pilihan, Eben mengatakan pihaknya berencana meningkatkan porsi saham Saat ini komposisi saham masih sekitar 10% dari total aset

Perkembangan Industri Asuransi Jiwa

	2019	2020	2021	Jan-21	Jan-22	yoy
Total aset	553,21	544,2	589,81	546,92	586,69	7,3%
Kelolaan investasi	488,18	481,66	518,3	481,1	516,68	7,4%
Hasil investasi	21,85	17,68	26,47	0,99	-1,85	
Premi	185,33	171,93	184,32	19,09	15,09	-21,1%
Klaim dan manfaat	145,94	149,29	163,7	14,66	12,07	-17,7%

Keterangan: Dalam triliun rupiah

Sumber: OJK

Empat Besar Portofolio Aset Investasi Industri Asuransi Jiwa

Aset	Jan 21	Jan 22	yoy	Kontribusi
Reksadana	162,83	160,96	-1,15%	31%
Saham	137,77	139,25	1,07%	27%
Surat berharga negara	82,16	105,15	27,98%	20%
Obligasi korporasi	25,93	26,77	3,24%	5%
Total aset investasi	481,1	516,68	7,4%	

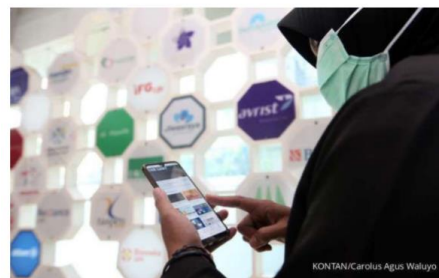
Keterangan: Dalam triliun rupiah

Sumber: OJK

Judul	Aturan Unitlink Akan Diterbitkan Pekan Ini, Berikut Poin Baru yang Diatur
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Opini AAJI dalam Kebijakan Baru OJK
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/aturan-unitlink-akan-diterbitkan-pekan-ini-berikut-poin-baru-yang-diatur
Tanggal Berita	2022-03-17
Sentimen	Positif

Aturan Unitlink Akan Diterbitkan Pekan Ini, Berikut Poin Baru yang Diatur

Kantika, 17 Maret 2022 / 06:10 WIB



KONTAN/Carotus Agus Walluyo



Reporter: Adrianus Octaviano | Editor: Herlina Kartika Dewi

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Aturan baru terkait produk unitlink menjadi sesuatu hal yang ditunggu sejak banyaknya akses terhadap produk tersebut beberapa waktu belakangan. Sebelumnya, aturan tersebut dijadwalkan bisa segera terbit pada Februari lalu.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) IA Dewi Astuti mengatakan aturan tersebut akan terbit tak lama lagi. Bahkan, ia menyebutkan bahwa aturan tersebut bisa terbit pekan ini.



"Insya Allah dalam minggu ini," ujar Dewi kepada Kontan.co.id, Selasa (14/3).

Kabarnya, dalam aturan baru tersebut akan mengatur hal-hal yang sebelumnya belum pernah diatur untuk produk unitlink. Salah satunya terkait aturan yang membatasi biaya akuisisi dan biaya admin yang sebelumnya belum ada.

"Ke depan dalam SE Paydi terbaru akan diatur jumlah minimum yang harus dialokasikan untuk investasi, sehingga akan membatasi biaya akuisisi," imbuh Dewi.

Baca Juga: [Susah Dapat Klien, Jumlah Agen Berlisensi Berkurang](#)

Selain itu, Dewi bilang aturan-aturan lainnya yang bakal ada masih sesuai dengan kisi-kisi yang beberapa waktu lalu disampaikan, antara lain meliputi meliputi area spesifikasi produk, persyaratan perusahaan untuk dapat menjual PAYDI, praktik pemasaran, transparansi produk, dan pengelolaan investasi.

"Relatif sama secara substansi. Beberapa penajaman agar menjadi lebih jelas," imbuhnya.

Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia Karin Zulkarnaen bilang pihaknya telah menerima rancangan dari peraturan baru OJK tersebut. Diskusi internal pun sudah dilakukan di Allianz terkait peraturan baru tersebut.

"Kami sedang melakukan diskusi internal untuk mengantisipasi aturan baru tersebut. Kami belum mengambil banyak langkah karena peraturan itu sifatnya masih rancangan," ujarnya.

Menurutnya, peraturan tersebut akan menjadi standar baru untuk perusahaan asuransi. Sehingga, nantinya perusahaan asuransi perlu mendesain ulang produk unit link agar sesuai dengan aturan terbaru.

Sementara itu, Ketua Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampubolon bilang pihaknya juga menantikan aturan baru tersebut. Selama ini pihaknya telah banyak berkomunikasi dengan OJK terkait aturan tersebut dan memberikan beberapa pendapat terkait aturan baru tersebut.

"Ketika nanti aturannya keluar, rasanya tidak ada yang akan terkaget-kaget karena betul-betul sudah dibicarakan dan landasan diskusinya bisa dirasakan adalah ingin membawa industri asuransi ini semakin baik," ujarnya.

Judul	Agen Unit Link Tolak LAPS, Mengadu Ke Bareskrim
Nama Media	Infobanknews.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://infobanknews.com/agen-unit-link-tolak-laps-mengadu-ke-bareskrim/
Tanggal Berita	2022-03-16
Sentimen	Negatif

Home > **Headline** > Agen Unit Link Tolak LAPS, Mengadu Ke Bareskrim

Agen Unit Link Tolak LAPS, Mengadu Ke Bareskrim

Apriyani March 16, 2022



Ekonomi dan Bisnis Keuangan Moneter & Fiskal Pasar Modal Properti Sharial

Jakarta – Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) masih terus memantau perkembangan kasus agen unit link antara nasabah dengan pihak perusahaan asuransi. Dalam upaya menyelesaikan kasus tersebut pihak AAJI telah berkomunikasi dengan para nasabah, Otoritas Jasa Keuangan (OJK), hingga Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK).

Namun hingga hari ini masih belum ada jalan tengah mengenai kasus tersebut. Maria Trihartati selaku Koordinator Komunitas Korban Asuransi Unit Link menolak mengajukan penyelesaian melalui LAPS SJK. Ia menilai penyelesaian melalui LAPS SJK hanya mengulur waktu dan bertele-tele. Maria dan komunitas korban akan mencoba berencana mengadukan kasus ini ke Bareskrim Polri untuk membuat laporan resmi.

Perkumpulan Agen Asuransi Indonesia (PAAI), organisasi yang mewadai para agen, pada Senin, 14 Februari 2022 menilai memberi tanggapan bahwa kasus unit-link merupakan cerminan kurangnya edukasi masyarakat mengenai produk investasi. Duta PAAI Deddy Karyanto menyatakan masyarakat harus paham kontrak polis sebelum membeli dan menandatangani. "Nasabah atau pemegang polis harus paham jika membeli unit link. Unit link adalah program proteksi jangka panjang, bukan investasi murni, karena disitu utamanya adalah perlindungan. Lalu ingat, ada biaya-biaya lainnya seperti biaya riset, distribusi, dan lainnya", ujar Deddy.

Wong Sandy Surya, Founder PAAI menyatakan bahwa selama ini PAAI telah berusaha keras untuk menegaskan pada para agen agar selalu bersikap profesional, memerhatikan kode etik, dan memberi edukasi pada calon nasabah. Berdasarkan data PAAI saat ini ada 1.600 agen asuransi yang berada di bawah naungan PAAI dengan member aktif berjumlah 1.000 agen. Seluruh agen asuransi yang menjadi member PAAI dipastikan sudah memiliki sertifikasi dari AAJI. Sebagai informasi, AAJI mencatat bahwa kontribusi agen terhadap total pendapatan premi pada tahun 2021 mencapai sebesar Rp58,8 triliun atau mencapai...persen dari total premi asuransi jiwa pada periode tersebut.

Mengenai *miss-selling* yang terjadi pada kasus unit link Sandy menyatakan bahwa itu hanya perbuatan oknum. "Saya rasa sama saja, di setiap bidang pekerjaan pasti ada saja oknumnya, tapi pada dasarnya kami para agen selalu memiliki tujuan baik untuk bisa mengedukasi", ungkap Sandy pada konferensi pers PAAI yang diadakan di Jakarta. *Annisa Luthfrani*.

- agen asuransi: Foto : Zulfikar

Judul	Pantau Kondisi Pasar, Begini Strategi Allianz Life Indonesia di 2022
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Optimisme Allianz di 2022
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220316/215/1511249/pantau-kondisi-pasar-begini-strategi-allianz-life-indonesia-di-2022
Tanggal Berita	2022-03-16
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Asuransi

Pantau Kondisi Pasar, Begini Strategi Allianz Life Indonesia di 2022

Strategi investasi di obligasi, Allianz Life memiliki pandangan *slightly underweight* – *neutral* pada *fund* dengan mata uang rupiah dan *underweight* dengan mata uang dolar Amerika Serikat.

Denna Riantika Melabawa • **Bisnis.com**
16 Maret 2022 • 09:28 WIB



Hasil dari berita di karton Allianz Life, Jakarta, Rabu (8/10/2021) | Bisnis • Fanny Kusumawarhanati

Bisnis.com, JAKARTA - PT Asuransi Allianz Life Indonesia akan terus memantau kondisi pasar dan menyesuaikan strategi investasi dengan kondisi pasar di 2022.

Head of Equity Allianz Life Indonesia Arie Haryoko memaparkan strategi investasi di tahun ini, terutama untuk instrumen investasi saham dan obligasi.

"Untuk di saham, posisi kami *neutral-slightly overweight* dengan pertimbangan, risiko geopolitik terhadap konflik Rusia dan Ukraina menyebabkan indeks bergerak cenderung fluktuatif. Kami tetap pada pandangan positif terhadap prospek pasar saham Indonesia di tahun ini," ujar Arie dalam media briefing secara virtual, Selasa (15/3/2022).

Baca Juga : Allianz Life Beberkan Kinerja Dana Kelolaan di 2021

"Secara progresif, kami telah meningkatkan eksposur pada sektor komoditas dan sikikal seiring dengan ekspektasi pemulihan ekonomi di 2022," lanjutnya.



Allianz Life berpandangan bahwa tren di masa mendatang untuk Indonesia akan berfokus pada dua sektor, yakni *green economy* dan *digital economy*, ditandai dengan adanya prospek aliran dana asing terhadap proyek baterai kendaraan listrik, yang akan menjadikan Indonesia sebagai produsen baterai terbesar di dunia dan memegang peran penting di rantai produksi EV.

Allianz Life melihat ekspektasi pemulihan ekonomi yang lebih baik setelah peningkatan aktivitas pada industri manufaktur, distribusi vaksinasi yang lebih tinggi dan juga potensi IPO perusahaan teknologi Indonesia yang akan datang di 2022.

Baca Juga : Aturan Baru Unit-Linked, OJK Melarang Asuransi Imiting-Imbal Hasil

Sementara itu, strategi investasi di obligasi, Allianz Life memiliki pandangan *slightly underweight* – *neutral* pada *fund* dengan mata uang rupiah dan *underweight* dengan mata uang dolar Amerika Serikat.



"Pandangan kami netral, namun cenderung lebih berhati-hati terhadap pasar obligasi Indonesia di tahun 2022. Kami melihat bahwa likuiditas perbankan masih terjaga, rencana penerbitan obligasi pemerintah masih stabil dan terjaga dengan harapan dukungan pembelian dari pelaku pasar lokal terutama perbankan dalam negeri," kata Arie.

Di menambahkan ketegangan politik Rusia dan Ukraina juga perlu dicermati dampaknya, walaupun hingga saat ini dampaknya minimal terhadap pasar obligasi Indonesia.

Judul	Allianz Indonesia Pertahankan Kinerja Dana Investasi Positif di 2021
Nama Media	Mediaasuransinews.co.id
Newstrend	Kinerja Positif Allianz Life
Halaman/URL	https://mediaasuransinews.co.id/asuransi/allianz-indonesia-pertahankan-kinerja-dana-investasi-positif-di-2021/?utm_source=rss&utm_medium=rss&utm_campaign=allianz-indonesia-pertahankan-kinerja-dana-investasi-positif-di-2021
Tanggal Berita	2022-03-16
Sentimen	Netral

Allianz
News in Brief

Allianz Indonesia Pertahankan Kinerja Dana Investasi Positif di 2021

Wahyu Widiastruti · 16 March 2022 · 9:21 AM · 3 min read



Media Asuransi, JAKARTA – Allianz Life Indonesia berkomitmen memberikan perlindungan asuransi melalui solusi dan layanan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah. Sebagai perusahaan asuransi jiwa dan kesehatan yang menyediakan produk asuransi jiwa unitlink, Allianz juga menerapkan pendekatan fundamental dengan penelitian sebagai dasar untuk semua keputusan

Di 2021, kata Ni Made, naik-turunnya angka penyebaran kasus Covid-19 masih terjadi di seluruh dunia. Bahkan setelah program vaksinasi di berbagai negara dimulai, dunia masih dikejutkan dengan mutasi baru dari Covid-19, yaitu varian Alpha dan Beta di awal tahun, Delta di pertengahan tahun, hingga varian Omicron yang terdeteksi pada akhir tahun 2021. Dengan pengendalian aktivitas masyarakat yang tepat, dalam kurun waktu 2-3 bulan angka penyebaran varian Delta secara global berhasil melandai.

Di tengah penyebaran kasus varian Delta, perekonomian Indonesia tetap tumbuh positif 5,02% pada kuartal IV/2021. Hal ini menunjukkan momentum pemulihan di Indonesia tetap terjaga dan merupakan hal yang positif, dengan didukung oleh perbaikan konsumsi masyarakat dan investasi. Selain itu, pengendalian Covid-19 juga didukung dengan pelaksanaan vaksinasi yang terus berjalan dimana data dari website covid19.go.id per tanggal 29 Desember 2021, vaksinasi di Indonesia dosis pertama telah mencapai 78,95% dan dosis kedua telah mencapai 54,55%. Momentum pelaksanaan vaksinasi ini mengurangi satu dari dua problem pokok yang ditimbulkan pandemi Covid-19, yaitu kesehatan dan ekonomi.

[Baca Juga: Allianz Indonesia Edukasi #YUKPAHAMI Dana Investasi dalam Asuransi Jiwa]

Seiring dengan pelonggaran kebijakan pengetatan mobilitas di berbagai negara, aktivitas industri pun mendorong semakin pulih, terutama di negara-negara maju. Kecepatan pemulihan ekonomi belum dapat diimbangi dengan produksi seperti permintaan energi, sehingga mengakibatkan melambungnya harga energi dan membuat harga komoditas energi mengalami kenaikan luar biasa sepanjang tahun.

"Seiring dengan pemulihan ekonomi, terlihat preferensi investor telah kembali kepada aset-aset yang lebih berisiko. Sedangkan untuk pasar obligasi pada 2021 Indeks obligasi juga mencatatkan penutupan positif 5,91% sepanjang tahun 2021," katanya.

Dengan mulainya pemulihan yang terjadi di 2021, menurut Ni Made turut mendorong pasar modal baik global maupun Indonesia. Pada pasar saham, Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) selama 2021 berhasil mencetak rekor tertinggi atau *All Time High* pada 22 November 2021 di 6.754,46.

Ni Made menjelaskan, sepanjang tahun 2021 IHSG mencatatkan kinerja positif sebesar 10,08% secara year to date. Seiring dengan pemulihan ekonomi, terlihat preferensi investor telah kembali kepada aset-aset yang lebih berisiko. Sementara pada pasar obligasi yang mengalami cukup banyak volatilitas pada 2021, indeks obligasi masih mencatatkan penutupan positif 5,1% secara year to date.

"Dengan memonitoring kondisi pasar, memperhatikan setiap aspek yang dapat mempengaruhi performa aset yang menjadi *underlying fund* Allianz dan mengacu kepada mandat strategi masing-masing fund, Allianz Indonesia dapat mengoptimalkan kinerja dana investasi yang dikelola sepanjang tahun 2021," terangnya.

Berdasarkan laporan keuangan perseroan kuartal IV/2021, lanjut Ni Made, Allianz Life Indonesia mencatatkan *asset under management* (AUM) sebesar Rp44,2 triliun, yang bertumbuh sebesar 3,52% secara year on year. AUM ini termasuk dana kelolaan Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) Allianz.

Allianz Indonesia senantiasa menjaga kepercayaan nasabah untuk mengelola aset di 88 jenis fund, dan dana yang dikelola terdiri dari investasi produk unitlink sebesar 58%, asuransi jiwa dan kesehatan sebesar 22%, dan DPLK sebesar 20%. "Untuk jumlah nasabah mencapai 696,641 peserta, atau naik 6% dari tahun sebelumnya" katanya.

Judul	Jangan Tertipu, Kenali 5 Modus Agen Asuransi Nakal
Nama Media	Mediaasuransinews.co.id
Newstrend	Edukasi Pembelian Asuransi
Halaman/URL	https://mediaasuransinews.co.id/edukasi/jangan-tertipu-kenali-5-modus-agen-asuransi-nakal/?utm_source=rss&utm_medium=rss&utm_campaign=jangan-tertipu-kenali-5-modus-agen-asuransi-nakal
Tanggal Berita	2022-03-16
Sentimen	Netral

[Berita Terkait](#)
[Artikel](#)
[Berita Terkait](#)

Jangan Tertipu, Kenali 5 Modus Agen Asuransi Nakal

By: Ayo Hilayah · 16 March 2022 | 11:00 AM · 4 min read

[Twitter](#)
[Facebook](#)
[Instagram](#)
[LinkedIn](#)



Media Asuransi, JAKARTA – Sebagai suatu produk finansial, sebagian besar produk asuransi ditawarkan kepada masyarakat melalui agen pencaer. Kehadiran agen pencaer ini bisa menolong para calon nasabah untuk lebih memahami suatu produk asuransi. Para calon nasabah dapat menanyakan berbagai informasi mengenai produk asuransi dan konsultasi tentang produk yang sesuai dengan kebutuhan mereka, manfaat-manfaat yang ditawarkan suatu produk asuransi, cara klaim, dan lain sebagainya.

Baca Juga: [BNI Bagikan Dividen Rp2,72 Triliun](#)

Namun, terlepas dari peran positif yang dilakukan oleh para agen asuransi ini, ada pula oknum tidak bertanggung jawab yang kadang melakukan penyalahgunaan perannya sebagai agen. Jadi, jika Anda hendak membeli asuransi, kenali modus-modus penipuan yang dilakukan oleh oknum agen asuransi tadi. Tujuannya supaya Anda terhindar dari kerugian yang besar dan agar tidak kapok membeli asuransi. Apa saja modus-modus tersebut?

- Menyarankan calon nasabah untuk tidak menyatakan kondisi kesehatan yang sesungguhnya ketika mengisi formulir aplikasi polis**

Untuk memberikan pelayanan yang maksimal pada para calon nasabah, agen asuransi umumnya menawarkan untuk membantu mengisi formulir aplikasi asuransi. Bagi agen asuransi yang 'nakal', mereka umumnya menawarkan agar nasabah tidak terburu-buru mengisi formulir kesehatan yang sesungguhnya. Hal ini dilakukan agar calon nasabah diterima oleh perusahaan asuransi. Namun, hal ini termasuk akal yang tidak jujur dan berpotensi klaim tidak nantinya karena perusahaan asuransi merasa tidak ada *almost poor faith* antara kedua belah pihak.
- Agan asuransi menyimpan premi untuk dirinya sendiri, dan tidak meneruskannya pada perusahaan asuransi**

Ini bisa terjadi pada saat pertama kali si oknum agen asuransi menjangkau calon nasabah. Agar Anda tidak terkena modus penipuan semacam ini, hindari mentransfer uang premi ke rekening pribadi agen asuransi, melainkan transfer ke rekening perusahaan asuransi.
- Ketika nasabah mau upgrade atau downgrade polis, agen malah menerbitkan polis yang baru**

Ini modus selanjutnya yang bisa terjadi dalam penipuan agen asuransi. Alih-alih melakukan upgrade terhadap polis Anda, oknum agen asuransi malah membuka polis baru sesuai dengan manfaat yang diinginkan, hal ini bertujuan agar agen dapat komisi atas pembukaan polis baru.

Baca Juga: [Perkuat Peran dan Fungsi Daerah, Ini yang Dilakukan OJK](#)

Sepintas, Anda mungkin tidak akan sadar karena manfaat yang tertera di polis sesuai dengan yang diinginkan. Cara paling gampang mengetahui apakah polis Anda merupakan polis lama yang di-upgrade atau polis baru ialah dari nomor polis yang tertera. Jika itu polis lama, maka nomor polis tidak berubah. Sebaliknya, jika itu merupakan polis baru, maka nomor polis Anda akan berubah.

Jika Anda jeli, hal ini merugikan karena boleh jadi premi yang harus Anda bayar lebih tinggi seiring dengan bertambahnya usia. Jika polis Anda yang lama punya nilai tunai, boleh jadi nilai tunai ini terpotong, tidak terhitung di polis baru, atau tidak jelas ke mana.

Anda bisa mengantisipasi hal ini. Jadi, biasanya ketika nasabah mengajukan upgrade, perusahaan asuransi akan mengirimkan notifikasi pemberitahuan bahwa *underwriter* sedang mempertimbangkan permohonan upgrade Anda. Ketika Anda menerima notifikasi, teliti nomor polis yang tertera, apakah nomor polis tersebut masih sama dengan polis lama atau bukan. Jika tidak sama, segera laporkan hal ini ke customer service agar mereka bisa segera menangani kasus ini.

Jika polis baru Anda sudah terlanjur terbit dengan nomor berbeda, laporkan juga hal ini dan minta perusahaan asuransi mengganti kerugian yang Anda tanggung. Biasanya, perusahaan asuransi akan memberikan sanksi pada agen nakal seperti ini.
- Agan asuransi juga gemar menyarankan nasabahnya untuk pindah-pindah asuransi**

Tujuannya juga sama, agar ia mendapatkan komisi pembukaan polis baru. Biasanya, mereka membuka nasabah untuk pindah dengan menjanjikan pelayanan yang prima, seperti yang ia berikan ketika bergabung di perusahaan asuransi lama. Nasabah yang khawatir akan menemukan masalah klaim jika tidak dibantu si agen asuransi, seringkali terbuuk rayuan ini. Padahal, perusahaan asuransi yang kredibel akan membantu setiap nasabah, walaupun agennya berubah.

Lalu, pindah-pindah asuransi sangat berisiko membuat premi yang harus Anda bayar semakin tinggi seiring dengan bertambahnya usia. Setiap produk asuransi juga menawarkan manfaat yang berbeda-beda dan unik. Pindah asuransi membuat Anda berisiko melepas suatu manfaat yang tidak ditawarkan oleh asuransi baru.
- Agan tidak menjelaskan secara rinci tentang produk asuransi yang ia jual, khususnya pada asuransi investasi atau unit link**

Lagi-lagi, hal ini bisa terjadi karena agen tidak menerangkan produk asuransi secara detail karena ingin proses penjualan yang cepat, sehingga ia bisa mendapatkan komisi. Agar calon nasabah tertarik dan tidak berubah pikiran, ia memberikan ilustrasi yang paling 'indah', yakni jika investasi calon nasabah berkembang optimal. Dengan asumsi investasi berkembang maksimal, maka nasabah cukup bayar premi secara tunai selama 10 tahun saja, misalnya. Kemudian pembayaran premi selanjutnya bisa diambil dari nilai tunai.

Acap kali agen asuransi tidak menyingkapkan fakta bahwa investasi juga bisa merugi. Sehingga, nasabah perlu menyortir premi secara tunai lebih dari 10 tahun, bahkan diminta untuk top up nilai tunai agar investasi yang terbentuk sesuai harapan.

Tapi jangan khawatir, masih banyak agen asuransi yang profesional

Hesti ada berbagai modus penipuan yang dilakukan oleh oknum asuransi, namun Anda tidak perlu khawatir atau menjadi kapok membeli produk asuransi. Sebab, masih banyak agen asuransi yang baik hati dan siap melayani Anda secara profesional. Dengan bantuan para agen, Anda bisa menemukan beberapa layanan berikut:

 - Konsultasi mengenai produk yang sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan finansial kamu.
 - Menjelaskan secara detail tentang produk asuransi, meliputi manfaat dan ilustrasi premi yang perlu kamu bayar serta nilai tunai.
 - Menawarkan Anda mengenai prosedur pengajuan asuransi dengan benar dan meninjau klaim.

EKONOMI & BISNIS · MARKET · PERSEKUTUAN · ASURANSI · PERSEKUTUAN · EKONOMI DIGITAL · MAKALAH

- Siap membantu kamu dalam mengurus klaim

Itulah dia beberapa modus-modus penipuan yang dilakukan oleh agen asuransi sekaligus layanan yang bisa Anda peroleh dari agen asuransi. Dengan mengetahui kedua hal ini, semoga Anda semakin waspada dan terhindar dari penipuan agen asuransi. **Aha**

Judul	Mengenal Asuransi Jiwa dan Jenis Asuransi Lain di Indonesia
Nama Media	Berita11.com
Newstrend	Edukasi Memilih Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://berita11.com/ekonomi/2022/03/16/3569/mengenal-asuransi-jiwa-dan-jenis-asuransi-lain-di-indonesia/
Tanggal Berita	2022-03-16
Sentimen	Netral

Mengenal Asuransi Jiwa dan Jenis Asuransi Lain di Indonesia



Indonesia memiliki banyak perusahaan asuransi yang kemudian menyediakan banyak jenis asuransi.

Semua asuransi tersebut bisa digunakan untuk mendapatkan perlindungan finansial dari berbagai bentuk risiko.

Namun, semua butuh dana dan jika kurang mendukung setidaknya punya asuransi yang affiatnya penting, salah satunya adalah asuransi jiwa.

Apa Itu Asuransi Jiwa?

Asuransi untuk jiwa merupakan jenis asuransi yang memberi uang pertanggungan sebagai pengganti dari hilangnya sumber pendapatan seseorang akibat yang tertanggung meninggal dunia atau mengalami cacat (disabilitas) sehingga tidak memungkinkan bagi dirinya untuk bekerja dan berpenghasilan kembali.

Secara sederhana asuransi jiwa membantu seorang pencari nafkah atau tulang punggung keluarga menyimpan dana bagi keluarga yang dicintainya.

Jadi, saat pencari nafkah ini meninggal pihak keluarga yang ditinggalkan mendapatkan uang asuransi. Uang ini kemudian bisa digunakan keluarganya untuk bertahan hidup.

Jadi secara klen, tertanggung di dalam asuransi ini bukanlah kepala keluarga yang merupakan suami dan ayah. Melainkan pencari nafkah, dimana setiap keluarga punya pencari nafkah berbeda.

Beberapa pencari nafkah adalah suami atau ayah, beberapa lagi adalah ibu atau istri. Bahkan, ada keluarga yang pencari nafkanya adalah anak.

Keuntungan dan Manfaatnya

Sebagai salah satu produk asuransi yang affiatnya penting untuk dimiliki, tentunya banyak manfaat diberikan oleh asuransi jenis ini. Di antaranya adalah:

1. Memberi perlindungan dari risiko kematian, sebab saat nasabah yang tertanggung meninggal maka bisa tetap melindungi keluarga yang ditinggalkan lewat uang santunan.
2. Memastikan kelangsungan hidup keluarga, membantu nasabah memberikan dana santunan kepada keluarga setelah dirinya meninggal sehingga pihak keluarga bisa bertahan hidup dengan layak.
3. Mendapat dana santunan saat cacat permanen, artinya asuransi jenis ini membantu nasabah menyediakan dana untuk keluarga jika mengalami cacat permanen dan tidak bisa bekerja lagi.
4. Membantu menghidupi keluarga, sebab setiap membayar premi yang diokasikan untuk uang asuransi. Sehingga saat risiko terjadi, nasabah tidak perlu mengambil dana darurat.
5. Memberi rasa aman, punya asuransi jiwa harus diakui mampu memberi rasa aman. Sebab tidak ada waktu-waktu tertentu yang meninggal karena sudah menyediakan dana khusus untuk keluarga yang dicintai.

RACA RUGA: 200.000 Dinarus Hasilpad karena Kanker Darah, Pfizer beli Penemuan Obat Kanker 11 triliun 5,2,1 Miliar

Jenis-Jenis Asuransi Jiwa

Asuransi jiwa kemudian terbagi menjadi beberapa jenis, secara garis besar ada 4 jenis. Berikut penjelasannya:

Asuransi Jiwa Seumur Hidup

Jenis yang pertama adalah asuransi seumur hidup, yang artinya asuransi ini berlaku seumur hidup nasabah selaku tertanggung.

Sehingga selama tertanggung masih hidup dan berpenghasilan kewajiban membayar premi tetap jalan.

Asuransi Jiwa Berjangka

Jenis kedua adalah asuransi berjangka, yang memberi perlindungan dari risiko kematian dalam jangka waktu tertentu. Misalnya, nasabah membeli asuransi untuk jangka waktu 5 tahun.

Maka premi dibayarkan dalam waktu tersebut, begitu juga dengan pertanggungannya.

Asuransi Jiwa Unit Link

Jenis asuransi untuk jiwa selanjutnya adalah asuransi unit link yang merupakan gabungan asuransi khusus jiwa dan investasi.

RACA RUGA: 200.000 Dinarus Hasilpad karena Kanker Darah, Pfizer beli Penemuan Obat Kanker 11 triliun 5,2,1 Miliar

Jadi premi yang dibayarkan nasabah sebagian masuk ke uang asuransi dan sebagian lagi untuk produk investasi.

Jenis Asuransi Lain di Indonesia

Jenis dari asuransi di Indonesia dan juga di negara lain di dunia sangat beragam. Selain ada asuransi untuk jiwa sesuai penjelasan di atas, masih banyak lagi asuransi jenis lainnya.

Di antaranya adalah:

1. Asuransi Kesehatan

Jenis yang pertama adalah asuransi kesehatan, yakni asuransi yang memberi pertanggungan dari risiko masalah kesehatan yang dialami nasabah. Jika nasabah sakit dan dirawat di rumah sakit maka biayanya bisa diklaim ke perusahaan asuransi untuk mendapatkan ganti.

2. Asuransi Kecelakaan

Berikutnya, ada asuransi kecelakaan yang sesuai namanya memang menanggung biaya perawatan saat terjadi kecelakaan.

Jadi, jika nasabah mengalami kecelakaan dan dirawat ke rumah sakit. Maka biayanya bisa diklaim lalu diganti oleh perusahaan asuransi tersebut.

3. Asuransi Kendaraan

Selanjutnya adalah asuransi kendaraan yang memberi pertanggungan biaya perbaikan dan kehilangan kendaraan, bisa motor bisa juga mobil.

Jadi, jika mobil rusak karena penyebab yang ditanggung asuransi. Biaya perbaikannya ditanggung perusahaan asuransi.

Perusahaan asuransi di Indonesia sangat banyak, beberapa fokus menyediakan asuransi kendaraan saja, properti saja, kesehatan saja, dan seterusnya. Beberapa lagi menyediakan asuransi umum sehingga menawarkan nyaris semua jenis asuransi.

Sebagai nasabah, Anda perlu memilih produk asuransi sesuai kebutuhan dan dari perusahaan terpercaya.

Judul	Chubb Life Berikan Perlindungan Asuransi Jiwa untuk Nasabah Syailendra Capital
Nama Media	Pasardana.id
Newstrend	Perlindungan Nasabah Syailendra Capital oleh Chubb Life
Halaman/URL	https://pasardana.id/news/2022/3/16/chubb-life-berikan-perlindungan-asuransi-jiwa-untuk-nasabah-syailendra-capital/
Tanggal Berita	2022-03-16
Sentimen	Netral

Chubb Life Berikan Perlindungan Asuransi Jiwa untuk Nasabah Syailendra Capital

harry - Rabu, 16 Maret 2022 11:58



Pasardana.id – PT Chubb Life Insurance Indonesia (Chubb Life Indonesia) kini menyediakan perlindungan Asuransi Jiwa untuk nasabah PT Syailendra Capital (Syailendra Capital) melalui program SBOF Protection Plus: Investasi Reksa Dana bonus Asuransi Bebas Premi.

Hal ini sejalan dengan komitmen Chubb Life Indonesia dan Syailendra Capital untuk menjadi partner yang melindungi kesejahteraan keluarga Indonesia.

Program SBOF Protection Plus menyediakan perlindungan dari produk Group Term Life yang memberikan manfaat perlindungan jiwa bagi nasabah baru Syailendra Capital.

Manfaat perlindungan jiwa berupa Uang Pertanggungan diberikan ketika nasabah meninggal dunia karena menderita suatu penyakit atau karena mengalami suatu kecelakaan dalam Masa Pertanggungan.

Hal ini diharapkan dapat memberikan ketenangan kepada nasabah karena keluarga dan orang yang dicintai terlindungi secara finansial, meskipun di saat yang bersamaan juga harus menghadapi tantangan masa pandemi yang masih berlangsung.

"Jaminan perlindungan ini adalah peluang yang baik bagi kedua belah pihak untuk saling mengembangkan sayap bisnisnya. Chubb selalu mencari solusi inovatif yang sejalan dengan visi kami untuk senantiasa tumbuh berkembang," ujar Kumaran Chinan, President Director Chubb Life Indonesia dalam keterangan pers, Selasa (15/3).

Program SBOF Protection Plus ini juga mudah didapatkan dengan mengakses aplikasi online reksa dana milik Syailendra Capital, yaitu YO! Inves.

"Bagi kami, keamanan dan kenyamanan nasabah dalam berinvestasi adalah hal yang utama. Oleh karenanya, kami terus berinovasi dalam menjaga dan meningkatkan pengalaman berinvestasi yang baik kepada para nasabah. Kami melihat Chubb Life Indonesia adalah partner yang tepat bagi kami dalam menyediakan perlindungan jiwa bagi nasabah kami," ungkap Fajar Rachman Hidayat, Direktur Utama Syailendra Capital.

Chubb Life Indonesia adalah perusahaan asuransi jiwa yang memiliki 14 kantor pemasaran di seluruh Indonesia dengan nilai RBC 2,342.51% dan menawarkan ragam produk perlindungan asuransi jiwa dan unit link melalui agen, pialang asuransi, bank, dan digital network.

Chubb Life Indonesia telah membayar 95% dari klaim yang diterima pada tahun 2021, setara dengan jumlah Rp223,1 miliar, lebih tinggi dari rata-rata industri sebesar 90%.

Sementara itu, Syailendra Capital merupakan salah satu perusahaan manajer investasi dengan total dana kelolaan terbesar di Indonesia yang hingga kini mencapai Rp25.6 triliun.

Perusahaan yang didirikan sejak tahun 2006 secara profesional dan independen ini tidak terafiliasi pihak manapun. Syailendra Capital terus aktif berinovasi menciptakan produk, layanan, dan program dengan kualitas terbaik bagi seluruh nasabah.

"Dengan kerja sama ini, akan lebih banyak lagi keluarga di Indonesia yang mendapatkan layanan serta perlindungan dari Chubb Life Indonesia juga Syailendra Capital. Kami berharap bisa memberikan pengalaman terbaik bagi Nasabah," tutup Kumaran Chinan.

Judul	Asik! Chubb Life Indonesia Gandeng Syailendra Capital Berikan Perlindungan Asuransi Jiwa
Nama Media	Wartaekonomi.co.id
Newstrend	Perlindungan Nasabah Syailendra Capital oleh Chubb Life
Halaman/URL	https://wartaekonomi.co.id/read399910/asik-chubb-life-indonesia-gandeng-syailendra-capital-berikan-perlindungan-asuransi-jiwa
Tanggal Berita	2022-03-16
Sentimen	Netral

Kabar Finansial / Asuransi

Asik! Chubb Life Indonesia Gandeng Syailendra Capital Berikan Perlindungan Asuransi Jiwa

Rabu, 16 Maret 2022, 13:45 WIB



Kredit Foto: Chubb Life Indonesia

WE Online, Sumedang - PT Chubb Life Insurance Indonesia (**Chubb Life Indonesia**) kini menyediakan perlindungan Asuransi Jiwa untuk nasabah PT Syailendra Capital (**Syailendra Capital**) melalui program SBOF Protection Plus: Investasi Reksa Dana bonus Asuransi Bebas Premi. Hal ini sejalan dengan komitmen Chubb Life Indonesia dan Syailendra Capital untuk menjadi partner yang melindungi kesejahteraan keluarga Indonesia.

Program SBOF Protection Plus menyediakan perlindungan dari produk Group Term Life yang memberikan manfaat perlindungan jiwa bagi nasabah baru Syailendra Capital. Manfaat perlindungan jiwa berupa Uang Pertanggungan diberikan ketika nasabah meninggal dunia karena menderita suatu penyakit atau karena mengalami suatu kecelakaan dalam Masa Pertanggungan. Hal ini diharapkan dapat memberikan ketenangan kepada nasabah karena keluarga dan orang yang dicintai terlindungi secara finansial, meskipun di saat yang bersamaan juga harus menghadapi tantangan masa pandemi yang masih berlangsung.

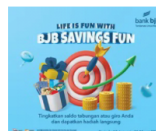
Baca Juga: Kisah Perusahaan Raksasa: Chubb, Penyedia Asuransi Kelas Atas dengan Sederet Prestasi

"Jaminan perlindungan ini adalah peluang yang baik bagi kami untuk saling mengembangkan sayap bisnis. Chubb selalu mencari solusi inovatif yang sejalan dengan visi kami untuk senantiasa tumbuh berkembang," ujar Kumaran Chinan, President Director Chubb Life Indonesia dalam keterangan pers yang diterima di Sumedang, Rabu (16/3/2022).

Program SBOF Protection Plus ini juga mudah didapatkan dengan mengakses aplikasi online reksa dana milik Syailendra Capital, yaitu YOI Inves. "Bagi kami, keamanan dan kenyamanan nasabah dalam berinvestasi adalah hal yang utama. Oleh karenanya, kami terus berinovasi dalam menjaga dan meningkatkan pengalaman berinvestasi yang baik kepada para nasabah. Kami melihat Chubb Life Indonesia adalah partner yang tepat bagi kami dalam menyediakan perlindungan jiwa bagi nasabah kami," Fajar Rachman Hidayat, Direktur Utama Syailendra Capital menambahkan.

Chubb Life Indonesia adalah perusahaan asuransi jiwa yang memiliki 14 kantor pemasaran di seluruh Indonesia dengan nilai RBC 2,342,51% dan menawarkan ragam produk perlindungan asuransi jiwa dan *unit link* melalui agen, Pialang asuransi, bank, dan *digital network*. Chubb Life Indonesia telah menyetujui 95% dari klaim yang diterima pada tahun 2021, setara dengan jumlah Rp223,1 miliar, lebih tinggi dari rata-rata industri sebesar 90%.

Sementara itu, Syailendra Capital merupakan salah satu perusahaan manajer investasi dengan total dana kelolaan terbesar di Indonesia yang hingga kini mencapai Rp25,6 triliun. Perusahaan yang didirikan sejak tahun 2006 secara profesional dan independen ini tidak terafiliasi pihak manapun. Syailendra Capital terus aktif berinovasi menciptakan produk, layanan, dan program dengan kualitas terbaik bagi seluruh nasabah.



Baca Juga: Kisah Perusahaan Raksasa: Travelers, Salah Satu Pemimpin Industri Asuransi Lebih dari Seabad

"Dengan kerja sama ini, akan lebih banyak lagi keluarga di Indonesia yang mendapatkan layanan serta perlindungan dari Chubb Life Indonesia juga Syailendra Capital. Kami berharap bisa memberikan pengalaman terbaik bagi Nasabah," tutup Kumaran Chinan.

Judul	Sidang di PN Jakarta Selatan : AIA Tidak Datang, Sutomo Kecewa Berat
Nama Media	Radardepok.com
Newstrend	Masalah Klaim Asuransi AIA
Halaman/URL	https://www.radardepok.com/2022/03/sidang-di-pn-jakarta-selatan-aia-tidak-datang-sutomo-kecewa-berat/
Tanggal Berita	2022-03-16
Sentimen	Negatif

Radardepok.com - Sidang di PN Jakarta Selatan : AIA Tidak Datang, Sutomo Kecewa Berat

Sidang di PN Jakarta Selatan : AIA Tidak Datang, Sutomo Kecewa Berat

16 Maret 2022 22:40 WIB



Tim Kuasa Hukum AKBP (Purni) Sutomo, selepas menjalani sidang di PN Jakarta Selatan, dengan tergugat PT AIA, Rabu (16/3).

RADARDEPOK.COM, JAKARTA – Sidang lanjutan gugatan perdata yang dilaayangkan oleh AKBP (Purni) Sutomo kepada asuransi AIA, kembali digelar di Pengadilan Negeri (PN) Jakarta Selatan, Rabu (16/3). Sayangnya pihak AIA tak hadir dalam sidang tersebut. Padahal, kasus ini telah berjalan sejak 2020.

"Sidang tadi itu PT AIA sebagai tergugat satu tidak datang, tergugat dua BCA datang, dan turut tergugat Bank Indonesia dan turut tergugat lainnya, OJK itu datang, cuma AIA saja tidak datang," kata Kuasa Hukum AKBP (Purni) Ansari Lubis.

Dari hasil sidang, tergugat yang dipanggil akan memberikan jawaban pada sidang lanjutan 10 Maret 2022 mendatang. Sikap AIA, yang membuat Ansari kecewa berat.



"Pihak pengadilan juga memanggil tidak ada respon juga. Ini kasusnya dari 2020, berlanjut-lanjut," katanya.



Meski demikian, Ansari akan tetap fokus pada gugatan perdata, sebab hal itu pula yang diinginkan oleh kliennya.

"Kalau secara hukum kita harus selesaikan dulu secara perdata, karena jika kita laporkan pidana otomatis perdata berhenti. Nah Pak Haji Sutomo minta gugatan perdatanya, kita minta ganti kerugian penggantian uang," jelasnya.



Menurut Ansari, total kerugian yang dialami kliennya itu sekitar Rp400 juta-an.

Sikap kecewa turut diungkapkan oleh Hilma, yang juga tim kuasa hukum. "Lagi-lagi AIA nggak datang. Tadi sempat kulampirkan kekesalan, izin yang mules AIA ini tidak punya niat baik dan tidak menghormati persidangan ini. Hakam langsung bilang ya. Sudah dipanggil secara resmi nggak datang. Ya disini minimal majelis paham bahwa AIA mangkir dan mangkir," tandasnya. (rd/jus)



Berita Terkait

Jasa dan Sembako di Supermarket Akan Dikenakan Pajak 11 Persen
16 Maret 2022 17:38 WIB

Ternyata Ini Alasan OP9 Menonjolkan Biaya Haji Rp 42 Juta
17 Maret 2022 10:38 WIB

Jika Rusia Berikan Balasan Sanksi, Eropa Bisa Gelap Guliti
17 Maret 2022 09:02 WIB

Azwar Pimpin RW 10 Sena Depok
17 Maret 2022 08:38 WIB

Gerakan Anak Negeri, Radar Depok Ke Mandalika
17 Maret 2022 08:05 WIB

Petuli Lingkungan, Rizki Agniwijaya Beri Bantuan Pelampung
17 Maret 2022 07:55 WIB



Judul	Selain BPJS, Ini Sejumlah Asuransi Kesehatan yang Bisa Jadi Pilihan
Nama Media	Solopos.com
Newstrend	Edukasi Pembelian Asuransi
Halaman/URL	https://www.solopos.com/selain-bpjs-ini-sejumlah-asuransi-kesehatan-yang-bisa-jadi-pilihan-1274454?utm_source=arsip_desktop
Tanggal Berita	2022-03-16
Sentimen	Netral

Selain BPJS, Ini Sejumlah Asuransi Kesehatan yang Bisa Jadi Pilihan

Asuransi kesehatan merupakan produk asuransi yang melindungi masalah kesehatan. Asuransi kesehatan adalah asuransi jiwa. Produk kesehatan memiliki kebermanfaatan yang berbeda. Asuransi kesehatan merupakan produk asuransi yang melindungi masalah kesehatan kepada pemegang polis.



Solopos.com, **Solo** - Banyak orang mungkin sudah sangat terbiasa asuransi kesehatan adalah asuransi jiwa. Padahal kesehatan memiliki kebermanfaatan yang berbeda. Asuransi kesehatan merupakan produk asuransi yang melindungi masalah kesehatan kepada pemegang polis.

Produk asuransi kesehatan ini akan memberikan manfaat kepada pemegang polis yang mendapatkan perawatan kesehatan sesuai kebutuhan pemegang polis.

Umumnya, penyedia sakit bertanggung jawab yang bisa jadi pertimbangan. Hingga kemudian karena kesehatan.

Isi ini sebagian besar masyarakat Indonesia mungkin sudah memiliki asuransi kesehatan. Namun selain BPJS kesehatan, banyak asuransi kesehatan dari perusahaan swasta lain juga menawarkan manfaat yang kurang lebih sama. Mungkin sebagian orang masih perlu memiliki asuransi lain, selain BPJS kesehatan. Berikut sejumlah asuransi kesehatan swasta yang bisa jadi pertimbangan seperti dirangkum dari berbagai sumber.

Salah satu asuransi kesehatan swasta yang bisa jadi pertimbangan adalah Sinarmas. Sinarmas adalah salah satu perusahaan asuransi terkemuka di Indonesia dengan berbagai pilihan programnya. Untuk asuransi kesehatan sendiri tersedia 3 pilihan, yaitu Sinarmas Health Corporate untuk kalangan perusahaan, Sinarmas Health Individual untuk individu, dan Sinarmas Health Family untuk keluarga.

Manulife memiliki beberapa program asuransi kesehatan murah yang bisa diandalkan dengan ketahanan Anda dan keluarga. Mulai dari Manulife HealthCare (Dukuh) yang merupakan produk asuransi kesehatan dasar, kemudian asuransi kesehatan Prudential yang memberikan perlindungan, secara komprehensif.

Cigna memiliki beberapa program asuransi kesehatan murah yang bisa diandalkan dengan ketahanan Anda dan keluarga. Mulai dari Cigna Health Protection, Anda dapat menikmati manfaat pertanggungan asuransi kesehatan ini hanya dengan membayar premi sebesar Rp15.000 saja setiap bulannya. Meskipun premiannya sangat murah, Cigna tetap memberikan manfaat pertanggungan seperti asuransi kesehatan lainnya, yaitu biaya seluruh perawatan rumah sakit hingga Rp1 juta per hari dan sampai selama 2 tahun masa pertanggungan Anda tidak melakukan klaim manfaat pertanggungan. Selain itu, Anda bisa mendapatkan bonus 25 persen dari total keseluruhan premi yang sudah dibayarkan.

AIA memiliki produk asuransi kesehatan murah, Power Pro Life yang memberikan manfaat pertanggungan hingga Rp100 juta. Anda dapat berpartisipasi dengan AIA asuransi kesehatan ini, Anda harus berusia minimal 18 tahun ketika mendaftar.

Prudential memiliki produk asuransi kesehatan, asuransi Prudential memiliki beberapa produk asuransi kesehatan dengan harga premi beragam seperti Philaprime healthcare, Philaprime healthcare syariah, Philaprime & surgical cover plus dan Philaprime & surgical cover plus syariah.

Dari berbagai jenis asuransi kesehatan Prudential, Anda dapat memilih asuransi kesehatan dengan premi yang paling terjangkau sesuai dengan kebutuhan Anda.

Allianz merupakan salah satu asuransi kesehatan, salah satu asuransi kesehatan Allianz merupakan salah satu asuransi kesehatan, salah satu asuransi kesehatan Allianz merupakan salah satu asuransi kesehatan, salah satu asuransi kesehatan Allianz merupakan salah satu asuransi kesehatan.

BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare.

BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare.

BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare.

BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare.

BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare.

BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare.

BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare.

BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare.

BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare.

BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare.

BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare.

BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare. BHI Life memiliki produk asuransi kesehatan BHI Life Simply HealthCare.

Judul	Simak Tips Ini Sebelum Membeli Produk Asuransi
Nama Media	Momsmoney.id
Newstrend	Edukasi Pembelian Asuransi
Halaman/URL	https://www.momsmoney.id/news/simak-tips-ini-sebelum-membeli-produk-asuransi
Tanggal Berita	2022-03-16
Sentimen	Netral

Simak Tips Ini Sebelum Membeli Produk Asuransi

Reporter: Nina Dwiastika

Rabu, 16 Maret 2022 | 08.22 WIB



ILUSTRASI: Allianz Life Indonesia memberikan perlindungan komprehensif melalui produk asuransi jiwa unit link dan potensi penurunan biaya asuransi jangka panjang untuk nilai investasi maksimal yang sesuai dengan kebutuhan nasabah.

Pinjam uang tanpa jaminan, hingga 200 juta. Bisa dicicil hingga 12, 24, 60 bulan.

[SELENGKAPNYA](#)



MOMSMONEY.ID – Moms, edukasi dan informasi mengenai asuransi tidak hanya perlu dipahami oleh masyarakat yang belum memiliki asuransi, tetapi juga bagi yang sudah menjadi nasabah asuransi. Tujuannya, agar mereka lebih paham perlindungan asuransi mereka masih relevan atau tidak.

Allianz Life Indonesia sebagai perusahaan asuransi komitmen untuk menyediakan solusi sekaligus edukasi kepada nasabah. Karin Zulkarnaen, Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia mengatakan, pihaknya melakukan berbagai inisiatif dan edukasi secara berkelanjutan agar semakin banyak orang memahami produk asuransi sebelum membeli.



Baca Juga: Simak Tawaran Bunga Deposito BRI dan Bank Mandiri, Senin 14 Maret 2022

Selain itu, bagi masyarakat yang sudah menjadi nasabah untuk bisa memperhatikan isi polis yang sudah mereka miliki dan melakukan review polis secara berkala. "Produk asuransi yang tepat akan memberikan manfaat yang optimal dan dapat mendukung tujuan keuangan yang ingin dicapai nasabah," kata Karin.

Salah satunya, Allianz Life Indonesia secara aktif memberikan informasi dan edukasi mengenai PAYDI atau lebih dikenal dengan sebutan asuransi jiwa unitlink, terutama produk ini memiliki manfaat yang terdiri dari proteksi dan investasi.

Baca Juga: Bunga Deposito BCA dan BNI Mulai 2%, Senin 14 Maret 2022

Tujuannya agar lebih banyak masyarakat memahami kebutuhan perlindungan asuransi dan profil risiko diri, sehingga dapat menentukan produk dan manfaat yang sesuai. Perlu dicatat moms, tujuan utama dari asuransi jiwa unit link adalah perlindungan asuransi, kemudian ada porsi investasi yang harus dipahami oleh nasabah.

Yang wajib diketahui oleh nasabah adalah apa saja kebutuhan mereka untuk menentukan tujuan keuangan yang ingin dicapai, lalu berapa lama jangka waktu yang dibutuhkan untuk mencapainya, dan seperti apa profil risiko yang dimiliki. Setelah itu, nasabah dapat memilih *instrument fund* yang sesuai dengan hasil analisa tersebut.

Dengan memahami kebutuhan proteksi dan preferensi investasi, nasabah dapat mengetahui karakter produk asuransi jiwa unit link dan dapat memonitor langsung perkembangan dana investasi yang ada pada polis asuransinya.

Judul	214.922 warga Kota Bitung jadi peserta JKN-KIS
Nama Media	AntaraneWS.com
Newstrend	Peningkatan Kepesertaan JKN
Halaman/URL	https://manado.antaraneWS.com/berita/183845/214922-warga-kota-bitung-jadi-peserta-jkn-kis
Tanggal Berita	2022-03-16
Sentimen	Netral

214.922 warga Kota Bitung jadi peserta JKN-KIS

© Rabu, 16 Maret 2022 11:10 WIB



Penandatanganan perjanjian kerja sama dan peluncuran program Tanggung Jawab Sosial Perusahaan antara BPJS Kesehatan Cabang Manado dan Pemerintah Kota Bitung bersama mitra CSR Kota Bitung. ANTARA/Karel A. Polakitan

Manado (ANTARA) - Sebanyak 214.922 warga Kota Bitung, Sulawesi Utara (Sulut) telah menjadi peserta Jaminan Kesehatan Nasional-Kartu Indonesia Sehat (JKN-KIS).

"Terima kasih untuk komitmen Pemerintah Kota Bitung sehingga semua segmen peserta terdaftar menjadi peserta JKN-KIS," kata Kepala Cabang BPJS Kesehatan Manado dr Meryta O. Rondonuwu di Bitung, Selasa (15/3).

Meski begitu, kata dia, terkait angka nyata warga Kota Bitung yang terdaftar sebagai peserta JKN-KIS, masih akan divalidasi bersama-sama dengan Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil Kota Bitung.

Dia berharap, validasi data kepesertaan ini bisa selesai sehingga bisa diketahui data masyarakat yang belum mengikuti program JKN-KIS di kota itu.

"Ini yang sementara kita lakukan sehingga akan mendapatkan data pasti masyarakat yang kesehatannya dijamin pemerintah," ujarnya.

Saat ini, kata dia, Pemkot Bitung telah mengalihkan masyarakat segmen peserta bukan penerima upah iurannya dibayar melalui APBD.

Namun, katanya, hal yang menjadi kendala, ketika dialihkan kepesertaannya masih ada tunggakan iuran yang harus diselesaikan.

"Pemkot menjamin, membayar iurannya, sementara tunggakan iuran dibayarkan oleh perusahaan-perusahaan melalui dana CSR (Program Tanggung Jawab Sosial Perusahaan)," katanya.

Dia mengajak masyarakat mendaftar menjadi peserta JKN-KIS agar mendapatkan manfaat layanan kesehatan ketika jatuh sakit.

"Kalau JKN-KIS aktif ketika jatuh pada risiko sakit bisa dilayani di fasilitas layanan kesehatan yang tersedia," katanya.

Data Badan Pusat Statistik Kota Bitung pada 2021, jumlah penduduk Kota Bitung pada 2020 sebanyak 225.134 jiwa, kira-kira cakupan kepesertaannya telah mencapai 95,49 persen.

Judul	Transfer Polis ke IFG Life Capai 67,84%
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Penyelesaian Jiwasraya
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2022-03-17
Sentimen	Netral

| RESTRUKTURISASI ASURANSI JIWASRAYA |

Transfer Polis ke IFG Life Capai 67,84%

Bisnis, JAKARTA — Proses transfer polis nasabah PT Asuransi Jiwasraya (Persero) masih berlangsung. PT Asuransi Jiwa IFG atau IFG Life menyampaikan proses transfer polis mencapai 67,84% hingga pertengahan bulan ini.

Dalam keterangan resminya, Rabu (16/3), IFG Life melaporkan jumlah polis yang sudah dilakukan restrukturisasi dan dilakukan pengalihan sebanyak 156.255 polis dengan jumlah klaim atau nilai manfaat yang dibayarkan mencapai Rp2,9 triliun.

“Hingga 16 Maret 2022, pengalihan polis telah mencapai 67,84% atau 156.255 polis yang telah ditransfer, dengan nilai pembayaran manfaat mencapai Rp2,9 triliun,” tulis IFG Life dalam keterangan resminya.

IFG Life berkomitmen untuk menyelesaikan pengalihan polis ini dengan memanfaatkan dana dari Penyertaan Modal Negara (PMN) dengan penuh kehati-hatian.

Untuk beroperasi secara penuh dan meneruskan polis-polis hasil restrukturisasi, IFG Life telah menerima penguatan permodalan dari sumber internal IFG senilai Rp510 miliar dan dari PMN senilai Rp20 triliun.

Selain itu, juga diperoleh penambahan modal yang bersumber dari fundraising IFG senilai Rp6,7 triliun, yang dihimpun dari pinjaman sindikasi Himpunan Bank Milik Negara (Himbara).

Sementara itu, IFG Life meluncurkan layanan *virtual assistant customer care* bernama LIFIA (LifeFriends Assistant).

Layanan berbasis digital ini sebagai perwujudan komitmen IFG Life dalam melayani dan membangun kedekatan dengan seluruh nasabah IFG Life dan masyarakat luas.

“Hadirnya LIFIA IFG Life merupakan bentuk nyata dari komitmen kami melalui pendekatan inovatif dan pemanfaatan teknologi [WhatsApp Business] untuk memberikan pelayanan terbaik bagi nasabah kami,” kata Iskak Hendrawan, Direktur Operasional dan TI IFG Life.

Menurut Iskak, jika dilihat dari aspek bisnis, keberadaan teknologi juga sangat menguntungkan. Platform ini dapat dimanfaatkan sebagai media promosi perusahaan yang efektif dan efisien serta dapat disebarluaskan kepada audiens (Denis R. Mellanova)

Judul	IFG Life Luncurkan layanan Digital Lifa
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Layanan Digital Lifa IFG Life
Halaman/URL	24
Tanggal Berita	2022-03-17
Sentimen	Netral

IFG Life Luncurkan Layanan Digital Lifa

JAKARTA – PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) meluncurkan Lifa, sebuah layanan berbasis digital sebagai perwujudan komitmen IFG Life dalam melayani dan membangun kedekatan dengan LifeFriends: sapaan hangat kepada seluruh nasabah IFG Life dan masyarakat luas. *Virtual Assistant Customer Care* yang diberi nama Lifa merupakan singkatan dari LifeFriends Assistant yang akan membantu dalam memberikan pelayanan maksimal.

Penyebutan LifeFriends memiliki makna bahwa IFG Life siap hadir menjadi teman baik dalam memberikan proteksi di setiap tahapan kemajuan kehidupan para nasabah dan masyarakat, sesuai dengan tagline IFG Life yaitu *Protecting Life's Progress*. Tagline ini juga dapat diartikan bahwa IFG Life sebagai perusahaan yang memprioritaskan *customer (customer centric)* akan selalu mengedepankan pelayanan secara optimal.

LifeFriends melalui Lifa bisa mendapatkan informasi setiap hari dan sepanjang waktu (24 jam). Layanan dan solusi yang dapat diberikan Lifa antara lain informasi produk, cara pembayaran premi, syarat klaim, serta lokasi kantor layanan IFG Life. LifeFriends juga dapat memberikan penilaian, kritik, dan saran atas layanan dan produk kepada Lifa – IFG Life.

"Hadirnya Lifa IFG Life merupakan bentuk nyata dari komitmen kami melalui pendekatan inovatif dan pemanfaatan teknologi (WhatsApp Business) untuk memberikan pelayanan terbaik bagi nasabah kami. Selain dapat digunakan untuk memberikan pelayanan secara lebih efektif dan *real time*. Kritik dan saran yang diberikan LifeFriends kepada Lifa – IFG Life, akan kami jadikan evaluasi pelayanan dan produk kami di masa mendatang," jelas Direktur Operasional dan TI IFG Life Iskak Hendrawan dalam siaran pers, Rabu (16/3).

Menurut Iskak, jika dilihat dari aspek bisnis, keberadaan WhatsApp Business juga sangat menguntungkan. Platform ini dapat dimanfaatkan sebagai salah satu media promosi perusahaan yang efektif dan efisien serta dapat disebarluaskan kepada audiens dengan lebih tepat sasaran. "Lifa masih perlu kami kenalkan secara luas. Sejak hari peluncurannya pada 14 Maret 2022, Lifa telah memberikan pelayanan kepada tujuh LifeFriends, dan puji syukur sejauh ini *feedback* yang diterima sangat positif. Jika sebelumnya *closed case* mencapai angka 80%, dengan dibantu adanya Lifa angka tersebut diharapkan mencapai 100% per hari. Sekali lagi tujuannya adalah *customer satisfaction* akan meningkat sejalan dengan upaya pendekatan berbasis *customer centric*," tambah Iskak.

WhatsApp merupakan aplikasi *chat* yang menduduki peringkat pengguna paling banyak secara global dengan pengguna aktif lebih dari 2 miliar. Di Indonesia, pengguna aktif WhatsApp mencapai 84,8 juta (Juni 2021). Jumlah pengguna yang besar menjadikan Indonesia menjadi negara dengan pengguna WhatsApp terbanyak ketiga di dunia. Dengan basis data pengguna yang sangat besar, IFG Life berharap layanan kehadiran LIFA dapat menghadirkan solusi layanan *cost-effective* yang dapat menjangkau sebagian besar lapisan masyarakat. Untuk mendapatkan layanan *chat* WhatsApp Business IFG Life, nasabah dapat menghubungi nomor 0811-1372-848. (th)

Judul	IFG Life Luncurkan Layanan Customer Care LIFIA. Apa Keunggulannya?
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Layanan Digital Lifia IFG Life
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220316/215/1511587/ifg-life-luncurkan-layanan-customer-care-lifia-apa-keunggulannya
Tanggal Berita	2022-03-17
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Asuransi

IFG Life Luncurkan Layanan Customer Care LIFIA. Apa Keunggulannya?

IFG Life meluncurkan layanan virtual assistant customer care bernama LIFIA. Layanan berbasis digital ini akan memudahkan para pemegang polis eks-Jiwasraya untuk mendapatkan informasi seputar proses transfer polis.

Dennis Riantono Mubandoro - Bisnis.com
16 Maret 2022 / 11:18 WIB



Online IFG Life meluncurkan Customer Center di Gedung Graha Naga, Jakarta, Rabu (24/11/2021). - Dennis Riantono Mubandoro

Bisnis.com, JAKARTA – PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) meluncurkan layanan virtual assistant customer care bernama LIFIA (LifeFriends Assistant). Layanan berbasis digital ini sebagai penerapan komitmen IFG Life dalam melayani dan membangun kedekatan dengan seluruh nasabah IFG Life dan masyarakat luas.

Penyebutan LifeFriends sendiri memiliki makna bahwa IFG Life siap hadir menjadi teman baik dalam memberikan proteksi di setiap tahapan kemajuan kehidupan para nasabah dan masyarakat, sesuai dengan tagline IFG Life, yaitu "Protecting Life's Progress". Tagline ini juga dapat diartikan bahwa IFG Life sebagai perusahaan yang memprioritaskan customer (customer-centric) akan selalu mengedepankan pelayanan secara optimal.

LifeFriends, sapaan hangat kepada seluruh nasabah IFG Life dan masyarakat luas, melalui LIFIA bisa mendapatkan informasi setiap hari dan sepanjang waktu (24 jam). Layanan dan solusi yang dapat LIFIA berikan antara lain informasi produk, cara pembayaran premi, syarat klaim, serta lokasi kantor layanan IFG Life. LifeFriends juga dapat memberikan penilaian, kritik, dan saran atas layanan dan produk kepada LIFIA - IFG Life.

| Baca Juga : IFG Life: Migrasi Polis Eks Jiwasraya Capai 67,84 Persen

"Hadinya LIFIA IFG Life merupakan bentuk nyata dari komitmen kami melalui pendekatan inovatif dan pemanfaatan teknologi (WhatsApp Business) untuk memberikan pelayanan terbaik bagi nasabah kami. Selain dapat digunakan untuk memberikan pelayanan secara lebih efektif dan real time. Kritik dan saran yang diberikan LifeFriends kepada LIFIA - IFG Life akan kami jadikan evaluasi pelayanan dan produk kami di masa mendatang," ujar lakok Hendrawan, Direktur Operasional dan TI IFG Life melalui siaran pers, Rabu (16/3/2022).




Menurut lakok, jika dilihat dari aspek bisnis, keberadaan WhatsApp Business juga sangat menguntungkan. Platform ini dapat dimanfaatkan sebagai salah satu media promosi perusahaan yang efektif dan efisien serta dapat disebarluaskan kepada audiens dengan lebih tepat sasaran.

"LIFIA masih perlu kami kenalkan secara luas. Sejak hari peluncurannya di tanggal 14 Maret 2022, LIFIA telah memberikan pelayanan kepada tujuh LifeFriends, dan puji syukur sepuh ini feedback yang diterima sangat positif. Jika sebelumnya closed case mencapai angka 80 persen, dengan dibantu adanya LIFIA angka tersebut diharapkan mencapai 100 persen per hari. Sekali lagi tujuannya adalah customer satisfaction akan meningkat sejalan dengan upaya pendekatan berbasis customer-centric," imbuh lakok.

| Baca Juga : IFG Life Tunggu Tambahan Suntikan Modal Rp6,7 Triliun

WhatsApp merupakan aplikasi chat yang menduduki peringkat pengguna paling banyak secara global dengan pengguna aktif lebih dari 2 miliar. Di Indonesia, pengguna aktif WhatsApp mencapai 84,8 juta per Juni 2021. Jumlah pengguna yang besar menjadikan Indonesia menjadi negara dengan pengguna WhatsApp terbanyak ketiga di dunia.



Dengan basis data pengguna yang sangat besar, IFG Life berharap layanan kehadiran LIFIA dapat menghadirkan solusi layanan cost-effective yang dapat mengangku sebagian besar lapisan masyarakat. Untuk mendapatkan layanan chat WhatsApp Business IFG Life, nasabah dapat menghubungi nomor 0811-1372-848.

Sebagai perusahaan merah putih yang dihadirkan untuk menyelesaikan masalah transfer polis Jiwasraya, hadinya WhatsApp Business IFG Life juga akan memudahkan para pemegang polis eks-Jiwasraya untuk mendapatkan informasi seputar proses transfer polis.

Judul	Aturan Baru Unit-Linked, OJK Melarang Asuransi Iming-iming Imbal Hasil
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Kebijakan Baru Unit Link
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220316/215/1511238/aturan-baru-unit-linked-ojk-melarang-asuransi-iming-iming-imbal-hasil
Tanggal Berita	2022-03-16
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Asuransi

Aturan Baru Unit-Linked, OJK Melarang Asuransi Iming-iming Imbal Hasil

OJK menanggapi penawaran asuransi dilarang memberikan jaminan imbal hasil tetap (return) pada unit-linked khususnya pada produk yang memiliki investasi pada pasar modal dan surat berharga

Hendri T. Asosiasi - Bisnis.com
16 Maret 2022 | 08:45 WIB



Karyawan berada di dalam ruangan Otoritas Jasa Keuangan di Jakarta, Jumat (11/03/2022). (Bima - Asosiasi Asuransi)

Bisnis.com, SURABAYA – Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bakal merilis aturan baru mengenai produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (*unit-linked*). Salah satu poin dalam aturan itu melarang perusahaan asuransi menawarkan imbal hasil tetap.

Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso menyampaikan perusahaan asuransi dilarang memberikan jaminan imbal hasil tetap (return) pada unit-linked khususnya pada produk yang memiliki investasi pada pasar modal dan surat berharga.

"Unit-linked tidak boleh menggaransi return. Tidak ada garansi return dalam aturan ke depan," ujarnya di sela-sela kunjungan perseraman Kantor Perwakilan OJK Surabaya, Selasa (15/3/2022).

Baca Juga : Prudential Sebut Aturan Baru Unit-Linked Jawab Perkembangan Kebutuhan Nasabah

Wimboh mencontohkan, perusahaan asuransi yang menawarkan produk unit-linked dengan imbal hasil 15 persen per tahun. Padahal produk tersebut memiliki underlying asset pada pasar modal.



Apabila harga saham anjlok, sambungnya, produk *unit-linked* tersebut akan turun sehingga imbal hasil yang ditawarkan 15 persen tidak tercapai. Dalam melaksanakan produk ke depan, tambahnya, tidak boleh memberikan iming-iming return.

"Di manapun investasi di surat berharga dan saham tidak ada garansi. Kalau ada pasti jebol. Jadi itu tidak boleh."

Baca Juga : Bankir Dukung Inisiatif OJK Siapkan Aturan Bank Bisa Investasi Langsung di Fintech

Seperti diketahui, OJK segera menerbitkan aturan baru untuk unit-linked. Sejumlah ketentuan yang menjadi substansi regulasi antara lain meliputi area spesifikasi produk, penyarangan perusahaan untuk dapat menjual Paydi, praktik pemasaran, transparansi produk, dan pengelolaan investasi.



Sejumlah poin penting yang akan diatur antara lain, cuti premi harus berdasarkan permintaan pemegang polis dan *waiting period* hanya dapat diterapkan apabila pemegang polis memilih tidak dilakukan *medical check up* serta memahami konsekuensinya. Perusahaan asuransi juga tidak boleh memberikan garansi atau target hasil investasi.

Selain itu, perusahaan asuransi diwajibkan mengalokasikan premi untuk nilai tunai dengan memenuhi batas minimum, investasi pada seluruh pihak terkait alias satu pihak atau grup maksimum 10 persen nilai aktiva bersih (NAB) subdana, lainnya maksimum 25% NAB subdana, dan terakhir tidak menempatkan investasi ke luar negeri.

Wimboh menegaskan bank pun dilarang melakukan kegiatan spekulatif dan memfasilitasi penjualan produk yang memberikan return fix, seperti *unit-linked* dan produk lainnya.

"Bank tidak boleh melakukan kegiatan spekulatif dan memfasilitasi penjualan. Jadi agen pun tidak boleh. Bank kan jadi agen dan memfasilitasi sekarang, ke depan enggak boleh [memfasilitasi penjualan produk] fix return. Enggak boleh PHP."

Judul	Soal Unit Link Kini Perusahaan Asuransi Dilarang Menawarkan Imbalan Hasil Tetap
Nama Media	Kliklegal.com
Newstrend	Kebijakan Baru Unit Link
Halaman/URL	https://kliklegal.com/soal-unit-link-kini-perusahaan-asuransi-dilarang-menawarkan-imbalan-hasil-tetap/
Tanggal Berita	2022-03-16
Sentimen	Netral

Beranda > K3News > Soal Unit Link Kini Perusahaan Asuransi Dilarang Menawarkan Imbalan Hasil Tetap

KlikLegal

Soal Unit Link Kini Perusahaan Asuransi Dilarang Menawarkan Imbalan Hasil Tetap

Ditulis oleh KlikLegal.com · 16 March 2022

Bagikan ke Facebook Tweet ke Twitter G+ P LinkedIn



Soal Unit Link Kini Perusahaan Asuransi Dilarang Menawarkan Imbalan Hasil Tetap

"Perusahaan asuransi dilarang mengambil untung dari unit-link khususnya pada produk yang memiliki investasi pada pasar modal dan surat berharga."

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) akan merilis aturan baru terkait dengan investasi (Unit-linked) dimana salah satu aturan tersebut adalah melarang perusahaan asuransi menawarkan imbalan hasil tetap (*Fix Return*).

Wimboh Santoso selaku Ketua Dewan Komisiner OJK saat kunjungan peresmian Kantor Perwakilan OJK di Surabaya Selasa (15/3) kemarin, menyatakan bahwa perusahaan asuransi dilarang mengambil untung dari unit-link khususnya pada produk yang memiliki investasi pada pasar modal dan surat berharga.

"Unit link tidak boleh menggaransi *return*. Tidak ada garansi *return* dalam aturan ke depan," ujarnya (15/3).

Alasan tidak diperbolehkannya *fix return* tersebut karena untuk meminimalisir jika saham suatu asuransi unit link anjlok sehingga produk unit link tersebut akan turun.

Dalam ketentuan baru OJK mengenai unit link kedepan akan memuat beberapa regulasi seperti area spesifik produk, persyaratan perusahaan untuk dapat menjual Paydi, praktik pemasaran, transparansi produk dan pengelolaan investasi.

Selain itu perusahaan asuransi diwajibkan mengalokasikan premi untuk nilai tunai dengan batas minimum, investasi pada seluruh pihak yang terkait.

Pahami Risiko Unit Link

Aidil Akbar Madjid yang merupakan perencana keuangan sekaligus Ketua Umum Independent Financial Planner Club (IFPC) menyatakan bahwa unit link merupakan jenis asuransi dengan investasi.

"Unit link adalah jenis asuransi yang mengkombinasi asuransi permanen (*whole life*) dengan produk investasi," ujarnya dikutip dari sikapuangmu.ojk.go.id (16/3).

Hal tersebut membuat orang banyak tertarik membeli produk unit link ketimbang produk asuransi konvensional lainnya yang fokus utamanya hanya memberikan proteksi berupa asuransi merupakan investasi.

Dalam hal ini Aidil Akbar juga menambahkan bahwa salah satu kekurangan unit link adalah konsumen tidak dapat melacak kemana dana yang diinvestasikan dan biaya apa saja yang harus dikeluarkan menyusul untuk pilihan investasi tersebut.

"Produk unit link juga kurang memberikan keleluasaan kepada nasabah untuk menghentikan investasinya ketika mengalami kesulitan finansialnya," tambahnya.

Dihimbau kepada semua masyarakat untuk tidak terburu-buru dan terbuai dengan iming-iming kombinasi investasi dan proteksi dalam satu produk seperti yang ditawarkan unit link.

Judul	Aturan Unitlink Bakal Terbit di Pekan Ini
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kebijakan Baru Unit Link
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-03-17
Sentimen	Netral

Aturan Unitlink Bakal Terbit di Pekan Ini

ATURAN baru terkait produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (paydi), termasuk unitlink bakal terbit. Jika sebelumnya, aturan tersebut dijadwalkan terbit pada Februari lalu. Aturan itu ternyata molor ke Maret 2022 ini.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) Otoritas Jasa Keuangan (OJK) 1A, Dewi Astuti mengatakan, aturan tersebut terbit tak lama lagi. "InsyaAllah akan terbit dalam pekan ini," ujar Dewi kepada KONTAN, Selasa (14/3).

Aturan baru tersebut akan mengatur hal-hal yang sebelumnya belum pernah diatur untuk produk unitlink. Salah satunya terkait aturan yang membatasi biaya akuisisi dan biaya administrasi, yang sebelumnya belum ada.

"Ke depan dalam Surat Edaran Paydi ter-

baru akan diatur jumlah minimum yang harus dialokasikan untuk investasi. Sehingga akan membatasi biaya akuisisi," terang Dewi.

Selain itu, aturan-aturan lain masih sesuai dengan kisi-kisi yang beberapa waktu lalu disampaikan. Antara lain meliputi meliputi area spesifikasi produk, persyaratan perusahaan untuk dapat menjual Paydi, praktik pemasaran, transparansi produk, dan pengelolaan investasi. "Relatif sama secara substansi. Beberapa penajaman agar menjadi lebih jelas," imbuhnya.

Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia, Karin Zulkarnaen mengatakan, pihaknya telah menerima rancangan dari peraturan baru OJK tersebut. Diskusi internal sudah dilakukan di Allianz terkait peraturan baru tersebut. ■