

Rabu, 17 November 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Ini Curhatan Nasabah Asuransi, Seperti Apa?
Nama Media	Industry.co.id
Newstrend	Aduan Nasabah Unitlink kepada DPR RI
Halaman/URL	https://www.industry.co.id/read/97408/ini-curhatan-nasabah-asuransi-seperti-apa
Tanggal Berita	2021-11-16
Sentimen	Netral

Ini Curhatan Nasabah Asuransi, Seperti

Oleh : **Wiyanto** | Selasa, 16 November 2021 - 10:14 WIB



Asuransi Ilustrasi

f Facebook

Twitter

in LinkedIn

WhatsApp

LINE

A A A

Berita Terkait



Penggunaan TKDN
Pertamina
International Shipping
32,4 Persen di Q3
2021

Kolaborasi Wakai dan
Teh Botol Sosro
Hadirkan Sepatu
Bertema Pop
Indonesia

Pluang-grow dan UOB
Asset Management
Indonesia Dukung
Investasi Reksa Dana

INDUSTRY.co.id-Jakarta-Sejumlah nasabah asuransi menyurati Dewan Perwakilan Rakyat (DPR) untuk menghadirkan beberapa perusahaan asuransi untuk berdialog.

Maria, salah satu kordinator nasabah asuransi yang tidak puas terhadap produk asuransi, menggandeng yang senasib dengannya.

"Surat balasan sudah ada dari Sekjen DPR tinggal nunggu ke komisi 11," kata dia di Jakarta, Selasa (16/11/2021).

Sebelumnya, Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon mengemukakan bahwa hingga semester I/2021, produk unit-link masih menjadi kontributor utama terhadap pertumbuhan pendapatan premi industri asuransi jiwa. Berdasarkan data AAJI per semester I/2021, pendapatan premi produk unit-link industri asuransi jiwa mencapai Rp64,44 triliun atau tumbuh 17 persen dibandingkan periode yang sama tahun lalu.

Kontribusinya mencapai 62 persen terhadap total pendapatan premi industri asuransi jiwa. "Ini sedikit banyak dapat diartikan produk unit-link bukan saja masih diminati, tapi juga masih mampu menjawab kebutuhan sebagian masyarakat Indonesia untuk memiliki produk asuransi jiwa," ujar Budi.

Mukhamad Misbakhun, Komisi 11 DPR mengaku akan menerima pengaduan masyarakat.

"Saya cek dulu soal pengaduan ini. Karena Komisi XI tidak pernah menolak pengaduan masyarakat yang disampaikan ke Komisi XI," katanya.

Judul	Bank Mandiri Hadirkan Healthcare Solutions
Nama Media	Padang Ekpress
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital Bank Mandiri
Halaman/URL	6
Tanggal Berita	2021-11-16
Sentimen	Netral

Bank Mandiri Hadirkan Healthcare Solutions

Jakarta, Padek—PT Bank Mandiri (Persero) Tbk mendukung perkembangan bisnis di industri kesehatan termasuk menyediakan solusi digital untuk Rumah Sakit dengan meluncurkan Mandiri Healthcare Solutions.

Senior Vice President Transaction Banking Wholesale Bank Mandiri, Tri Nugroho menjelaskan, beberapa solusi transaksi yang telah tersedia untuk Rumah Sakit adalah penerimaan dari pasien dan asuransi yang dapat menggunakan Layanan Mandiri Bill Collection, Mandiri EDC, dan e-wallet lewat pemanfaatan teknologi QRIS.

Layanan berbasis digital ini, kata Tri, turut memudahkan penerimaan pembayaran klaim dari BPJS Kesehatan serta penerimaan klaim Covid-19, tersedia solusi Hospital Claim Financing sehingga dapat mempermudah Rumah Sakit dalam mengatur arus kas (cashflow).

"Melengkapi fitur Sistem Informasi Rumah Sakit, Bank Mandiri juga menyediakan solusi Mandiri Hospital Application Solution (MH-

AS) dengan fitur rekonsiliasi dan dashboard, untuk mempermudah manajemen rumah sakit dalam pengambilan keputusan," ujarnya, Senin (15/11).

Tak hanya itu, sebagai upaya untuk mendorong terciptanya cashless society khususnya di sektor kesehatan, Bank Mandiri memperkenalkan layanan transaksi digital terbaru segmen wholesale bertajuk Kopra by Mandiri kepada lebih dari 1.000 RS Swasta Indonesia yang hadir dalam acara Seminar Virtual Asosiasi RS Swasta Indonesia (ARSSI) 2021 bertajuk Digital Transformasi dan Pembiayaan Rumah Sakit di era Normal.

Acara ini dibuka oleh Wakil Menteri Kesehatan Dante Saksono Harbuwono, Direktur Utama BPJS Kesehatan Ali Ghufron Mukti, Jajaran Kementerian Kesehatan, Kementerian Keuangan, serta dihadiri Pengurus ARSSI, Pemilik Rumah Sakit, CEO dan Direktur Rumah Sakit yang digelar pada 15-17 November 2021.

Tri menegaskan, Wholesale Digital Super Platform Kopra by Mandiri, juga dilengkapi dengan fitur digi-

tal *single access platform*, untuk mempermudah aktivitas informasi dan transaksi finansial bagi ekosistem bisnis para pelaku usaha di segmen *wholesale*, secara *end-to-end*, beserta *value chain*-nya dari hulu ke hilir.

Kata Tri, *platform* digital ini akan mengintegrasikan seluruh kebutuhan transaksi *wholesale* ke dalam satu *platform* secara *single sign on* (SSO) yang memudahkan nasabah Bank Mandiri dalam mengakses digital portal *existing*. Di antaranya Mandiri Cash Management (MCM) 2.0, *Forex Transaction*, *Value Chain Financing*, *Trade Finance*, *Smart Account*, serta *Online Custody*.

Selain itu, untuk memenuhi kebutuhan nasabah *wholesale*, Kopra by Mandiri menawarkan layanan digital yang terbagi menjadi tiga varian, yaitu Kopra Portal, Kopra Host to Host, dan Kopra Partnership. "Dengan adanya Kopra by Mandiri ini akan melengkapi solusi transaksi digital yang ada saat ini khususnya di industri kesehatan," kata Tri.

Sebagai tambahan informasi,

sampai dengan akhir September 2021 (year-to-date/YTD) transaksi *wholesale channel* Bank Mandiri tercatat sebanyak lebih dari 160 juta transaksi, dengan nilai transaksi mencapai Rp9.400 triliun lebih.

Diharapkan, dengan berbagai solusi inovatif yang disediakan Bank Mandiri dapat membantu rumah sakit di Indonesia, termasuk rumah sakit swasta yang tergabung dalam Asosiasi Rumah Sakit Swasta Indonesia (ARSSI) dalam melayani masyarakat.

"Bank Mandiri telah berkolaborasi bersama ARSSI dalam beberapa tahun terakhir, untuk dapat membangun sinergi dan memberikan solusi sesuai kebutuhan rumah sakit," ujarnya.

Saat ini, sebanyak lebih dari 1.300 rumah sakit swasta telah menjadi nasabah Bank Mandiri. Melalui kolaborasi Bank Mandiri dengan ARSSI, persewaan optimis dapat mendukung rumah sakit dalam melakukan transformasi digital untuk kebutuhan transaksi bisnis. (dwi/jpg)

Judul	Bank Mandiri Bidik Layanan Di RS
Nama Media	Tribun Lampung
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital Bank Mandiri
Halaman/URL	2
Tanggal Berita	2021-11-16
Sentimen	Netral

Bank Mandiri Bidik Layanan di RS

■ Luncurkan Mandiri Healthcare Solutions ■ Mudahkan Penerimaan Pembayaran Klaim BPJS Kesehatan

JAKARTA, TRIBUN - PT Bank Mandiri (Persero) Tbk membidik layanan perbankan di sektor rumah sakit dengan merilis Mandiri Healthcare Solutions. Solusi transaksi dan pembiayaan ini mempermudah rumah sakit dalam menjalankan proses bisnisnya.

Beberapa solusi transaksi yang telah tersedia untuk rumah sakit adalah solusi penerimaan dari pasien dan asuransi yang dapat menggunakan layanan Mandiri Bill Collection, Mandiri EDC, dan e-wallet lewat pemanfaatan teknologi QRIS.

Layanan berbasis digital ini juga turut memudahkan penerimaan pembayaran klaim dari BPJS Kesehatan serta penerimaan klaim Covid-19, tersedia solusi Hospital Claim Financing sehingga dapat mempermudah rumah sakit dalam mengatur arus kas (cashflow).

Senior Vice President Transaction Banking Wholesale Bank Mandiri Tri Nugroho mengatakan, untuk melengkapi fitur sistem informasi rumah sakit, Bank Mandiri juga menyediakan solusi Mandiri Hospital Application Solution (MHAS) dengan fitur rekonsiliasi dan dashboard untuk mempermudah manajemen rumah sakit dalam pengambilan keputusan.

Tidak hanya itu, sebagai upaya untuk mendorong terciptanya cashless societ-

MANDIRI HEALTHCARE

- PT Bank Mandiri (Persero) Tbk membidik layanan perbankan di sektor rumah sakit dengan merilis Mandiri Healthcare Solutions
- solusi transaksi dan pembiayaan ini mempermudah rumah sakit dalam menjalankan proses bisnisnya
- beberapa solusi transaksi yang telah tersedia untuk rumah sakit adalah solusi penerimaan dari pasien dan asuransi yang dapat menggunakan layanan Mandiri Bill Collection, Mandiri EDC, dan e-wallet lewat pemanfaatan teknologi QRIS
- layanan berbasis digital ini juga turut memudahkan penerimaan pembayaran klaim dari BPJS Kesehatan serta penerimaan klaim Covid-19

yhususnya di sektor kesehatan, Bank Mandiri memperkenalkan layanan transaksi digital terbaru segmen wholesale bertajuk Kopra by Mandiri kepada lebih dari 1.000 rumah sakit swasta di Indonesia yang hadir dalam acara seminar virtual Asosiasi RS Swasta Indonesia (ARSSI) 2021 bertajuk "Digital Transformasi dan Pembiayaan Rumah Sakit di era Normal".

Acara ini dibuka Wakil Menteri Kesehatan Dante Saksono Harbuwono, Direktur Utama BPJS Kesehatan Ali Ghufron Mukti, Jajaran Kementerian Kesehatan RI, Kementerian Keuangan RI, serta dihadiri pengurus ARSSI, pemilik rumah sakit, CEO dan direktur rumah sakit yang digelar pada 15-17 November 2021.

"Wholesale Digital Super Platform Kopra by Mandi-

ri juga dilengkapi dengan fitur digital single access platform, untuk mempermudah aktivitas informasi dan transaksi finansial bagi ekosistem bisnis para pelaku usaha di segmen wholesale, secara end-to-end, beserta value chainnya dari hulu ke hilir," ujar Tri dalam keterangan resminya, Senin (15/11).

Platform digital ini, lanjut Tri, akan mengintegrasikan seluruh kebutuhan transaksi wholesale ke dalam satu platform secara single sign on (SSO) yang memudahkan nasabah Bank Mandiri dalam mengakses digital portal existing. Di antaranya Mandiri Cash Management (MCM) 2.0, Forex Transaction, Value Chain Financing, Trade Finance, Smart Account, serta Online Custody. **(tribun network)**

Judul	Angkat Pamor Asuransi, Allianz Life Kupas Segudang Manfaatnya
Nama Media	Sindonews.com
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://ekbis.sindonews.com/read/600471/178/angkat-pamor-asuransi-allianz-life-kupas-segudang-manfaatnya-1637003460
Tanggal Berita	2021-11-15
Sentimen	Netral

Angkat Pamor Asuransi, Allianz Life Kupas Segudang Manfaatnya

Anto Kurniawan

Senin, 15 November 2021 - 20:19 WIB



Berbagai upaya untuk mengedukasi masyarakat akan manfaat asuransi terus dilakukan Allianz secara konsisten. Kali ini Allianz Life Indonesia menghadirkan Media Workshop: Life and Health Insurance 101. Foto:Oke

JAKARTA - Allianz Life Indonesia menyadari bahwa kesadaran masyarakat terkait asuransi sebagai produk finansial dinilai masih rendah atau tidak sebaik produk finansial lainnya. Ini didorong oleh rendahnya literasi soal produk asuransi di Indonesia.

Bila dibandingkan dengan produk perbankan, maka produk asuransi masih kalah pamor. Maka, PT Asuransi Allianz Life terus mendorong perlunya pemahaman yang baik akan produk asuransi yang dimiliki tiap masing-masing nasabah maupun calon nasabah demi menjamin pengalaman berasuransi yang optimal.

Berbagai upaya untuk mengedukasi masyarakat akan literasi seputar asuransi terus dilakukan Allianz secara konsisten. Kali ini Allianz Life Indonesia menghadirkan Media Workshop: Life and Health Insurance 101.

Baca Juga: Allianz Cetak Premi Rp16,9 Triliun di 2020



Acara bertajuk "Apa Saja yang Perlu Diketahui agar Melek Asuransi" ini mengupas seputar informasi terkait hal-hal mendasar yang perlu dipahami seputar asuransi jiwa dan asuransi kesehatan untuk memberi pemahaman yang lebih dalam. Soal apa yang harus diketahui oleh masyarakat sebelum dan sesudah memutuskan untuk membeli asuransi.

Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia, Karin Zulkarnaen mengatakan, bahwa kegiatan ini merupakan bentuk wujud nyata Allianz dalam memperluas jangkauan edukasi mengenai produk dan layanan asuransi kepada masyarakat Indonesia secara lebih luas lagi.

"Melalui berbagai kegiatan, kami berkomitmen untuk terus mengedukasi nasabah dan masyarakat akan pemahaman terkait asuransi maupun literasi keuangan secara lebih luas. Dengan melibatkan rekan media yang memiliki peranan penting dalam proses informasi dan sosialisasi, kami berharap upaya bersama ini dapat mewujudkan kesadaran berasuransi yang semakin meningkat di Indonesia," ujar Karin.

Literasi dan inklusi keuangan di sektor asuransi berdasarkan Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan pada 2019 masih kalah bila disejajarkan dengan industri perbankan. Bila inklusi perbankan tercatat 73,88%, maka indeks inklusi keuangan asuransi pada 2019 baru mencapai 13,15%.



Lihat Juga: Inilah Deretan Tiga Penyanyi Jazz Indonesia Terkaya

Kelompokan ke-1



Maka dari itu dalam materi workshop kali ini, Allianz Life memaparkan secara detail dan mendalam seputar dasar-dasar asuransi jiwa dan kesehatan.



Terkait dengan asuransi jiwa, kegiatan ini membahas macam-macam pembagian asuransi jiwa, pihak-pihak yang tercantum dalam polis asuransi, urutan penting dalam proses pembelian asuransi sampai hal penting yang perlu diperiksa saat membaca polis asuransi.

Dasar-dasar edukasi terkait asuransi kesehatan yang turut disampaikan termasuk jenis dan fungsi dari asuransi kesehatan, waktu terbaik untuk memiliki asuransi kesehatan, serta perlindungan atas risiko Covid-19 dalam asuransi kesehatan.

Berbagai manfaat dari berasuransi memerlukan kecermatan dan pemahaman dari calon nasabah maupun nasabah untuk dapat memberikan perlindungan maksimal sesuai dengan kebutuhan.

Baca Juga: Mengawali dengan Kebaikan, Ayo Mengenal Lebih Jauh Wakaf pada Asuransi Syariah

Agency Program Head Allianz Life Indonesia Aditya Sumirat menjelaskan, setidaknya ada tiga pihak yang ingin berasuransi. Yakni penerima polis, tertanggung, dan penerima manfaat.

Calon nasabah diingatkan untuk cermat sebelum membeli produk asuransi. Dimana setiap detail informasi dan data yang diterima pemegang polis harus diingat belumlah, sehingga tidak ada kesalahan ke depannya.

Mulai dari siapa pemegang polis, penerima manfaat, tertanggungnya, preminya berapa harus jelas. Pastikan itu benar. Enggak ada salah tulis nama. Enggak ada salah angka, UP (uang pertanggungan) yang diajukan.

Selanjutnya, nasabah dapat memastikan manfaat yang diberikan produk asuransi. Menurut dia, tiap-tiap produk asuransi memiliki pengecualian risiko untuk memberikan uang penanggungan. Adapun calon nasabah juga dapat meminta penjelasan langsung dari tenaga pemasar produk asuransi.

Lihat Juga: Truk Pengangkut Garam Terguling, Polisi Alihkan Arus ke Jalur Busway

halaman ke-2

Melalui program ini Allianz berharap dapat selalu berkomitmen sebagai pioner dalam memberikan edukasi untuk meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat tentang pentingnya memilih dan memiliki produk asuransi sebagai perlindungan jiwa dan kesehatan di masa yang akan datang.

Asuransi diterangkan memiliki segudang manfaat untuk memastikan keamanan finansial diri dan keluarga saat terjadi sesuatu yang tidak diinginkan. Saat ini berbagai produk asuransi telah tersedia untuk memberikan proteksi bagi para nasabahnya.

Namun diingatkan perlunya kecermatan dan pemahaman masyarakat untuk memilih produk Asuransi yang tepat agar kebutuhan perlindungan terpenuhi dan pengelolaan keuangan dapat lebih optimal.

Sementara itu berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penetrasi industri asuransi nasional terus meningkat selama pandemi. Hingga Juli 2021, tingkat penetrasi asuransi mencapai 3,11%. Angka ini meningkat dibandingkan akhir tahun 2020 yang mencapai 2,92%.

Berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), pada kuartal I 2021 jumlah polis asuransi jiwa juga turut meningkat sebesar 1,8% atau sebanyak 17,78 juta year on year (yoy). Sedangkan, polis perorangan tumbuh 2,7 % yoy menjadi 17,24 juta.

Dengan jumlah penduduk Indonesia saat ini sebanyak +272,2 juta orang, jelas bahwa peluang pertumbuhan masih terbuka lebar. Salah satunya dengan pemanfaatan teknologi, karena digitalisasi diharapkan dapat memacu inovasi produk dan layanan Asuransi agar bisa lebih baik lagi dalam menjangkau seluruh lapisan masyarakat.

"Tentunya transformasi digital yang dijalankan perusahaan ini perlu diimbangi dengan tata kelola dan manajemen risiko yang baik, khususnya dalam meningkatkan kualitas pelayanan, cakupan perlindungan dan siklus perjalanan konsumen untuk menentukan produk yang terbaik bagi masing-masing individu," ujar Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon di kesempatan yang berbeda.

Ia optimis kanal distribusi digital ini akan berkembang lebih jauh ke depannya seiring dengan peningkatan kualitas tata kelola dari pelaku industri asuransi jiwa.

"Industri asuransi merupakan industri yang besar. Dengan aset lebih dari Rp500 triliun, industri asuransi dapat membantu pembangunan pemerintah melalui penempatan investasi. Jumlah ini akan semakin bertambah apabila penetrasi asuransi jiwa terus meningkat," tandasnya.

Lihat Juga: **Kasus Penculikan Anak, Pelaku Diduga Punya Gangguan Jiwa**

(akr)

halaman ke-3

Judul	Kaum Milenial, Asuransi Kesehatan, dan Transformasi IFG Life
Nama Media	Republika.co.id
Newstrend	Transformasi IFG Life
Halaman/URL	https://www.republika.co.id/berita/r2o6jyv484/kaum-milenial-asuransi-kesehatan-dan-transformasi-ifg-life
Tanggal Berita	2021-11-17
Sentimen	Netral

Republika.co.id

Kaum Milenial, Asuransi Kesehatan, dan Transformasi IFG Life

Rakya 17 Nov 2021 05:20 WIB
Foto: Rini Nur Rizki Nur Rizki Nur Rizki



Selama pandemi Covid-19, premi asuransi kesehatan justru naik 17 persen.

REPUBLIKA.CO.ID, Pandemi Covid-19 semakin membuat industri asuransi di Indonesia sepi. Ketua Umum Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Dudi Tampubolon menuturkan, pada 2020, menjadi tahun yang tidak mudah bagi lini bisnis industri asuransi.



"Asuransi jiwa juga mengalami *suffer* yang luar biasa. Pendapatan premi turun 6-7 persen, tapi pendapatan premi itu dibedakan premi jualan baru dan *renewal*. Jualan baru turun 8 persen, *renewal* turun 2 persen, semuanya 6-7 persen," kata Dudi dalam webinar bertajuk 'Memastikan Restrukturisasi Pola Jiwanya' di Jakarta, beberapa waktu lalu.

Meski mengaku kecewa melihat angka-angka itu, Dudi tetap bersyukur industri asuransi masih bisa bertahan. Dia tetap optimis industri asuransi bakal terus berkembang di Indonesia melihat pasar yang ada. Dudi pun menyinggung hasil survei AC Nielsen pada akhir 2019 dengan responden 1.000 anak muda dari 14 kota besar dan kecil. Hasil survei di kalangan milenial itu cukup mengejutkan.

Dudi menyebut, tingkat kesadaran anak muda terhadap produk bank mencapai 83 persen dan produk asuransi 77 persen. Dia menganggap angka itu bisa dimengerti lantaran hampir semua orang pasti kenal produk perbankan. Adapun dari 82 persen respon, sambung dia, yang memiliki atau memanfaatkan produk perbankan di kisaran 67 persen.

Yang mengesankan bagi Dudi adalah survei tentang asuransi di mata generasi milenial. "Dari 12 persen yang *aware* produk asuransi, hanya 7 persen yang punya produk asuransi. *Awareness* ada tingkat *effort* para pihak industri asuransi jiwa untuk mewujudkan potensi milenial yang sudah sadar itu," kata Dudi.

Masih jomplangnya tingkat kesadaran dan kepemilikan produk asuransi, sambung dia, menjadi peluang besar bagi para industri untuk mewujudkan potensi itu. Dudi memperkirakan, 5-10 tahun ke depan, kaum milenial itu bisa semakin sadar dan memutuskan untuk membeli produk asuransi.

Apalagi jika mereka merasa membutuhkan produk yang ditawarkan. Sehingga peran tenaga pemasar kepada nasabah nanti bisa lebih mudah jika tingkat kesadaran masyarakat terhadap industri asuransi semakin tinggi.

Baca Juga

IFG Life Segara Terima Polis Jiwanya

"Orang yang sadar dan memutuskan beli, tak perlu ditantang, akan semakin banyak. Industri asuransi harus menemukan *channel* supaya menjangkau masyarakat Indonesia semakin luas lagi," kata Dudi menegaskan.

Orientasi Jasa Keuangan (OJK) pada 2020 menilai, tingkat penetrasi industri asuransi di Indonesia masih di bawah 4 persen dibandingkan produk domestik bruto (PDB). Bahkan, secara produk, tingkat penetrasi asuransi jiwa di kisaran 1,1 persen per Juli 2020, menurun akibat hantaman pandemi.

Tingkat penetrasi asuransi Indonesia masih kalah dibandingkan dengan beberapa negara ASEAN, seperti Singapura (5 persen), Malaysia, Thailand, dan Filipina yang masing-masing hampir menyentuh 5 persen. Sehingga peluang bagi industri asuransi untuk terus berkembang masih terbuka lebar.

Komisaris Utama Indonesia Financial Group (IFG) Life Patro Pander Silitonga merilis laporan, pandemi Covid-19 memang cukup memukul para pelaku industri asuransi sepanjang 2020. Dia pun menyebut data pendapatan premi asuransi umum menurun sekitar 4 persen dari Rp 80,12 triliun menjadi Rp 76,86 triliun. Sedangkan pendapatan premi asuransi jiwa juga ikut menyusut 7,2 persen dari Rp 185 triliun pada menjadi Rp 171 triliun pada 2020.

Uniknya, sambung dia, pada saat bersamaan premi asuransi kesehatan justru naik 17 persen dari Rp 11,66 triliun menjadi Rp 13,66 triliun. Patro menyebut, kondisi itu memang tidak bisa dilepaskan dari kesadaran masyarakat yang lebih memulihkan proteksi di bidang kesehatan. Sehingga hal itu menjadi peluang besar bagi industri asuransi untuk menggarap sektor kesehatan.

"Justru kelangkaan kesehatan ini memunculkan kebutuhan asuransi tumbuh organik" memang masyarakat mencari huan karena di *push* penjual, tapi mereka sendiri mendaftar. Akhirnya masyarakat melihat ada kebutuhan asuransi, ini tak terlepas dari pandemi dan kesadaran menjaga kesehatan," kata Patro.

Melihat fenomena itu, kata dia, perusahaan asuransi tentu harus membuat sebuah inovasi agar produk kesehatan semakin laku dan menjangkau masyarakat luas. Patro pun menawarkan model *customer zone* bagi perusahaan asuransi. Pasalnya, pandemi membuat sebagian masyarakat menyadari betapa pentingnya memiliki asuransi.

Jika selama ini, produk asuransi ditawarkan oleh tenaga penjual maka sekarang individu yang mulai tertarik untuk membeli jasa asuransi kesehatan, "ini ada ruang. Kita lewati protokol *base on* permintaan konsumen, dengan begitu kita berharap punya kita punya hubungan jangka panjang dengan pemegang polis," ujar Patro.

Agam Pratomo

Sambut peluang

IFG Life sebagai *holding* BUMN asuransi pun siap bergerak mengambil peluang asuransi kesehatan. Dengan berstatus sebagai perusahaan baru, kata Patro, IFG Life tentu ingin agar perusahaan terus berkembang dan bisa menulisi bisnis yang sehat. Apalagi, IFG Life juga mendapat warisan untuk menangani restrukturisasi pemegang polis Jiwasraya.

Dalam posisi sekarang, IFG Life tentu ingin mengambil setiap peluang yang ada. Dengan mendapat penambahan modal senilai Rp 26,7 triliun dari limpahan pemegang polis Jiwasraya, menurut Patro, IFG Life menjadi perusahaan asuransi jiwa terbesar di Indonesia dan memiliki *risk based capital* (RBC) yang luar biasa kuatnya.

Keputusan restrukturisasi merupakan pilihan terbaik bagi pemegang polis dan perusahaan. Dia meyakini, IFG Life akan menjadi perusahaan asuransi terbesar dan terbaik di Indonesia, dengan terus berinovasi selama pandemi. "Portofolio yang direstrukturisasi itu menjadi portofolio yang sehat, dan pemegang polis mendapat keamanan dan kenyamanan, dan mendapat *benefit* di rumah baru," ucap Patro.

Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non-Bank OJK, Riwanaendi mengingatkan, urgensi tata kelola perusahaan asuransi yang baik harus ditanamkan dalam *insurance principle*. Dia menekankan, betapa pentingnya tata kelola yang baik agar penyelenggaraan perusahaan memperhatikan kebutuhan untuk melindungi kepentingan pemegang polis.

Dia menyinggung kehadiran **IFG Life** agar bisa menjaga kepercayaan masyarakat, karena harus meneruskan masalah yang dulu muncul di Jiwasraya. "Peran industri asuransi mengedepankan aspek kehati-hatian dalam investasi, terutama aset di pasar modal. Industri penghimpunan dana melalui premi memiliki kewajiban menjaga kualitas dalam menjaga pengembangan dana," kata Riwanaendi.

Dia menjelaskan, berbeda dengan industri perbankan, maka perusahaan asuransi atau nonbank memiliki mekanisme berbeda. Menurut Riwanaendi, perbankan dalam menyalurkan kredit begitu ketat, bahkan disertai jaminan. Adapun industri nonbank begitu memilih berinvestasi di pasar modal maka modalnya diserahkan begitu saja ke *market*, yang itu berisiko bagi perusahaan dan pemegang polis.

Oleh sebab itu, OJK mengutar pengawasan dan peneruban agar investasi yang diuang tidak sampai dimanipulasi di pasar modal. Dia mengingatkan, kewajiban direksi perusahaan dan rencana penanganan risiko investasi harus benar-benar melalui kajian memadai. Selama ini, kata Riwanaendi, perusahaan asuransi ketika menaruh dananya terkonsentrasi cukup tinggi di pasar modal.

"OJK terus meningkatkan pengawasan dan monitoring, terintegrasi bersama pengawas pasar modal, kita juga mengembangkan aplikasi membantu pengawas monitoring portofolio perusahaan asuransi, pengawas bisa setiap saat monitor portofolio perusahaan asuransi, tak perlu menunggu laporan bulanan, tapi periode berjalan bisa memanggil perusahaan asuransi," kata Riwanaendi.

Transformasi IFG Life

Wakil Menteri Badan Usaha Milik Negara (Wamen BUMN), Kartika Wirjoatmodjo menuturkan, transformasi IFG Life merupakan bagian dari penyelamatan polis Jiwasraya. Setelah bertahun-tahun bermasalah, akhirnya penanganan Malm polis Jiwasraya bisa menemukan titik terang dengan hadirnya IFG Life.

Dia membeberkan tiga akar permasalahan Jiwasraya selama belasan tahun, sebelum puncaknya terjadi pada 2020. Pertama, permasalahan fundamental berupa solabilitas dan likuiditas yang sudah terjadi sejak lama dan tidak diselesaikan dengan solusi fundamental. "Untuk menyelesaikan masalah Jiwasraya secara sistematis, dilakukan *window dressing* laporan keuangan dengan kebijakan reasuransi dan revaluasi aset sejak 2008-2017," kata Kartika.

Kartika melanjutkan, untuk menyelesaikan masalah likuiditas, manajemen melakukan penerbitan produk asuransi yang bersifat investasi dan bergaransi bunga tinggi. Hal itu jelas akan membawa dampak buruk bagi perusahaan akan datang.

Kedua, *reckless investment activities* (GCG lemah) tidak adanya *portofolio guideline* yang mengatur investasi maksimum pada *high risk asset*. Sehingga dengan kondisi pasar belum pulih seperti saat ini, mayoritas aset investasi tidak dapat diperjualbelikan.

Ketiga, tekanan likuiditas dari produk *saving plan*, penurunan kepercayaan nasabah terhadap produk tersebut menyebabkan naiknya pencairan dan penurunan penjualan. Selain itu, tidak ada *backup asset* yang cukup untuk memenuhi kewajiban dengan rasio kecukupan investasi hanya 28 persen pada 2017 menyebabkan gagal bayar atas pemegang polis.

"Melemahnya solabilitas, nilai aset perusahaan tidak sesuai dengan nilai pasar negatif ekuitas sebesar Rp 38,6 triliun. Kondisi keuangan setelah audit 2020, liabilitas polis naik Rp 54,4 triliun, nilai aset hanya Rp 15,7 triliun, dan mayoritas aset tak likuid dan berkualitas buruk. Hal itu membuat Jiwasraya memiliki defisit ekuitas sekitar Rp 38,6 triliun, angka yang sangat fantastis," ucap Kartika.

Pihaknya pun menawarkan tiga opsi untuk menyelamatkan pemegang polis Jiwasraya. Solusinya yang diajukan, membuat opsi *bankrut* (belum bisa dilakukan), restrukturisasi transfer dan *ball in* (melalui IFG Life), serta likuidasi atau pembubaran. Setelah meminta persetujuan pemegang saham, menurut Kartika, akhirnya dipilih opsi kedua, berupa restrukturisasi.

Keputusan itu juga merupakan yang terbaik, karena tidak ada pihak yang dirugikan, "jumlah polis korporasi 2.143 dan 82,8 persen setuju restrukturisasi 1.774, ada 179.225 polis retail dan 134.972 atau 75,3 persen setuju direstruktursasi, dan 17.459 jumlah polis *bancassurance* sebanyak 16.223 atau 92,9 persen setuju direstruktursasi," kata Kartika.

Dia pun optimistis IFG Life memiliki masa depan cerah. Keputusan restrukturisasi membuat *holding* BUMN asuransi tersebut bisa membuat pemegang polis mendapatkan hak-haknya sesuai kesepakatan bersama.

Judul	Kaum Milenial, Asuransi Kesehatan, dan Transformasi IFG Life
Nama Media	Harianaceh.co.id
Newstrend	Transformasi IFG Life
Halaman/URL	https://www.harianaceh.co.id/2021/11/17/kaum-milenial-asuransi-kesehatan-dan-transformasi-ifg-life/
Tanggal Berita	2021-11-17
Sentimen	Netral

Kedua, *reckless investment activities* (GCG lemah) tidak adanya *portfolio guideline* yang mengatur investasi maksimum pada *high risk asset*. Sehingga dengan kondisi pasar belum pasti seperti saat ini, mayoritas aset investasi tidak dapat diperjualbelikan.

Ketiga, tekanan likuiditas dari produk *saving plan*, penurunan kepercayaan nasabah terhadap produk tersebut menyebabkan adanya penarikan dan penurunan penjualan. Selain itu, tidak ada *backup asset* yang cukup untuk memenuhi kewajiban dengan rasio kecukupan investasi hanya 78 persen pada 2017 menyebabkan gagal bayar atas pemegang polis.

"Memahami solabilitas, nilai aset pertaahan tidak sesuai dengan nilai pasar reguler akibat selisier Rp 18,6 triliun. Kondisi keuangan selisier diaudit 2020, liabilitas polis naik Rp 54,4 triliun, nilai aset hanya Rp 15,7 triliun, dan mayoritas aset tidak likuid dan berkualitas buruk. Hal itu membuat Iwajaya memiliki deficit ekuitas sebesar Rp 38,6 triliun, angka yang sangat fatalitas," ujar Kartika.

Pihaknya pun menawarkan tiga opsi untuk menyelamatkan pemegang polis Iwajaya, halusnya yang diajukan, membuat opsi *haircut* (belum bisa dilakukan), restrukturisasi *renewal* dan *hair in* melalui IFG Life, serta melakukan atau pembelian. Setelah meminta persetujuan pemegang saham, menurut Kartika, akhirnya dipilih opsi kedua, berupa restrukturisasi.



MetaGirl First NFT Marketplace in the Metaverse
Play to earn game releasing next month !!
metagirl.website

Keputusan itu juga merupakan yang terbaik, karena tidak ada pihak yang dirugikan. "Jumlah polis korporasi 2.141 dan 80,8 persen setuju restrukturisasi 1.774, ada 179.235 polis retail dan 124.972 atau 75,3 persen setuju direstrukturisasi, dan 17.459 jumlah polis *renewance* sebanyak 14.773 atau 92,9 persen setuju direstrukturisasi," kata Kartika.

Dia pun optimis IFG Life memiliki masa depan cerah. Keputusan restrukturisasi membuat holding BUMN asuransi tersebut bisa membuat pemegang polis mendapatkan hak-haknya sesuai kesepakatan bersama.

MetaGirl First NFT Marketplace in the Metaverse
Play to earn game releasing next month !!
metagirl.website

BACA JUGA



Milenial, Ayo Gerak Cipta, Sajikan Skill dan Raih Puluang
15/11/2021 - 00:01 WIB



Serangan Siber Naik dan Makin Canggih
15/11/2021 - 00:01 WIB



Milenial, Ayo Gerak Cipta, Sajikan Skill dan Raih Puluang
15/11/2021 - 00:01 WIB



IFG Life Terima 300 Ribu Polis Restrukturisasi
15/11/2021 - 00:01 WIB

Sumber: Republika

Judul	DPR: Penyelesaian RUU Perlindungan Data Pribadi Masih Alot
Nama Media	Mediaindonesia.com
Newstrend	RUU Perlindungan Data Pribadi (PDP)
Halaman/URL	https://mediaindonesia.com/politik-dan-hukum/447247/dpr-penyelesaian-ruu-perlindungan-data-pribadi-masih-alot
Tanggal Berita	2021-11-16
Sentimen	Netral

[illegible]

Judul	Keamanan Data Harus Jadi Perhatian Dalam Digitalisasi
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	RUU Perlindungan Data Pribadi (PDP)
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2021-11-17
Sentimen	Netral

Keamanan Data Harus Jadi Perhatian dalam Digitalisasi

JAKARTA – Keamanan siber dan data pribadi harus menjadi perhatian saat berbagai sektor di Tanah Air melakukan transformasi digital, atau mendigitalisasi bisnis, atau kegiatannya. Sementara itu, Komisi I DPR RI dan pemerintah pusat juga tengah menyiapkan UU Pelindungan Data Pribadi (PDP) guna menaungkannya.

Ketua Komisi I DPR RI Meutya Hafid mengatakan, DPR RI bersama pemerintah berkomitmen untuk terus mendorong agar konektivitas dan proses digitalisasi dapat menjangkau seluruh masyarakat Indonesia. Penyiapan regulasi terkait keamanan siber dan keamanan data pribadi guna menaungkannya pun tengah disiapkan.

"Kita harapkan, internetifikasi setidaknya tahun 2022 bisa mencapai hampir seluruh, dari Sabang-Merauke, dan semua orang di Indonesia dapat mencapai konektivitas digital yang baik," kata Meutya, dalam *webinar Digital Financial Outlook 2022* yang diselenggarakan oleh Infobank dan PT Multipolar Technology Tbk, Selasa (16/11).

Mengutip data Kementerian Perdagangan, dia mengungkapkan, pada 2020, digitalisasi di sektor perekonomian telah menyumbang 4% terhadap produk domestik bruto (PDB) Indonesia. Angka ini diperkirakan terus meningkat jadi 18,87% terhadap PDB tahun 2030.

Sejalan dengan itu, transaksi jual-beli pada platform perdagangan secara elektronik (*e-commerce*) kian meningkat, dengan prediksi mencapai Rp 1.900 triliun tahun 2030. Data proyeksi dari Bank Indonesia (BI) juga menyebut, pada 2021, transaksi *e-commerce* dapat menembus Rp 337 triliun.

Transaksi digital sebesar itu harus dilindungi dengan keamanan siber oleh pemerintah agar tidak terjadi kekacauan. Apalagi, kasus-kasus terkait perlindungan data pribadi marak terjadi, di antaranya kebocoran data 297 juta penduduk pada BPJS, 2 juta nasabah BRI Life, dan ada kasus-kasus yang melibatkan Tokopedia dan Blinika.com.

Menurut Meutya, perkembangan teknologi yang cepat, seperti *financial technology (fintech)*, pengembangan *smart city*, juga memerlukan kebijakan penanggulangan penyalahgunaan data pribadi sebagai faktor penting kepercayaan daring (*online trust*) yang juga merupakan hal penting dalam transaksi digital.

"Untuk itulah, kenapa Komisi I DPR tengah berusaha menyelesaikan UU PDP bersama pemerintah, *update*-nya memang ada beberapa poin yang masih harus diskusikan. Namun demikian, sebagian besar dari RUU PDP tersebut sudah disepakati antara kedua belah pihak," kata Meutya.

Sementara itu, *Director of Enterprise Application & Service Business* PT Multipolar Technology Tbk Jip Ivan Sutanto menuturkan, saat ini, penggunaan keuangan digital tumbuh pesat seiring terdianya infrastruktur telekomunikasi seluler yang dibarengi harga perangkat pintar (*device*) yang semakin terjangkau.

"Tentunya, itu semua tidak kalah penting menjaga keamanan, sehingga perlu adanya transformasi keamanan digital yang mumpuni supaya keuangan digital ini tumbuh lebih pesat lagi dan makin dipercaya oleh masyarakat," kata Ivan.

Dia menjelaskan, kita sering mendengar istilah *tree factor authentication*, *user ID*, *password*, *OTP*, *finger print*, *face recognition*, *voice recognition*, dan lainnya. Hal tersebut perlu dipahami dengan benar dan memberikan manfaat yang besar bagi semuanya. (man)



Jip Ivan Sutanto