

Jum'at, 17 September 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Semester 1-2021, Total Pendapatan Industri Asuransi Jiwa Tumbuh 64%
Nama Media	Marketeers.com
Newstrend	Kinerja Industri Asuransi Jiwa Semester I/2021
Halaman/URL	https://www.marketeers.com/semester-1-2021-total-pendapatan-industri-asuransi-jiwa-tumbuh-64/
Tanggal Berita	2021-09-16
Sentimen	Positif

Semester 1-2021, Total Pendapatan Industri Asuransi Jiwa Tumbuh 64%



By Eko Adiwalyo

Posted on September 16, 2021



Meski masih dalam kondisi menantang, industri asuransi jiwa tetap membukukan kinerja positif di semester 1 tahun ini. Menurut Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), pada enam bulan pertama tahun ini, total pendapatan dari berbagai lini usaha asuransi jiwa tumbuh 64% dibanding periode yang sama di tahun 2020. Industri asuransi jiwa mencatatkan kenaikan total pendapatan sebesar Rp 46,74 triliun, menjadi Rp Rp 119,74 triliun di semester pertama tahun ini.

"Sinyal kuat pemulihan ekonomi muncul secara meyakinkan dalam kinerja industrinya semester pertama tahun ini. Salah satunya, tergambar pada sisi pendapatan asuransi jiwa yang secara industri meraih pertumbuhan premi sebesar 17,5% dibandingkan periode sama di tahun lalu," kata Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon.

Ia menambahkan, perbaikan pendapatan dari premi, investasi, premi reasuransi, dan lainnya di semester satu tahun ini secara year-on-year telah membangun optimisme untuk pemulihan ekonomi di masa yang akan datang. Pertumbuhan pendapatan premi pada semester 1 tahun ini ditopang oleh kenaikan premi bisnis baru sebesar 27,4%. Nilai totalnya mencapai Rp 68,02 triliun dan premi lanjutan sebesar 2,8% atau Rp 36,7 triliun.



"Kenaikan premi bisnis baru ini berkat menguatnya penjualan *bancassurance*. Saluran distribusi ini tumbuh 37,5% atau setara nilai premi Rp 37,96 triliun pada tahun ini. Bahkan, kontribusi *bancassurance* mencapai 55,8% dari total premi bisnis baru," tambahnya.

Dalam jenis pendapatan lainnya, imbal hasil dari kegiatan investasi juga menorehkan pertumbuhan positif yang sangat signifikan. Jika di semester pertama tahun lalu asuransi jiwa mencatatkan kerugian sebesar Rp 21,64 triliun, maka kebalikannya terjadi di semester satu tahun ini.

Perusahaan anggota AAJI mencatatkan pendapatan investasi yang positif, sebesar Rp 4,9 triliun di semester I 2021. Angka tersebut setara dengan peningkatan sebesar 122,6 persen dari imbal hasil di periode sama 2020. Sedangkan klaim dan manfaat yang diberikan industri ke masyarakat juga mampu tetap tumbuh sebesar 6,1% yoy, menjadi Rp 74,66 triliun di semester satu tahun ini.

"AAJI menilai konsistensi pembayaran klaim dan manfaat dari anggotanya dalam tiga tahun terakhir tersebut adalah bukti komitmen industri asuransi jiwa dalam melindungi masyarakat. Rata-rata klaim per tahun yang dibayarkan industri asuransi jiwa ke masyarakat sudah mencapai tidak kurang dari Rp 148,52 triliun," tegasnya.

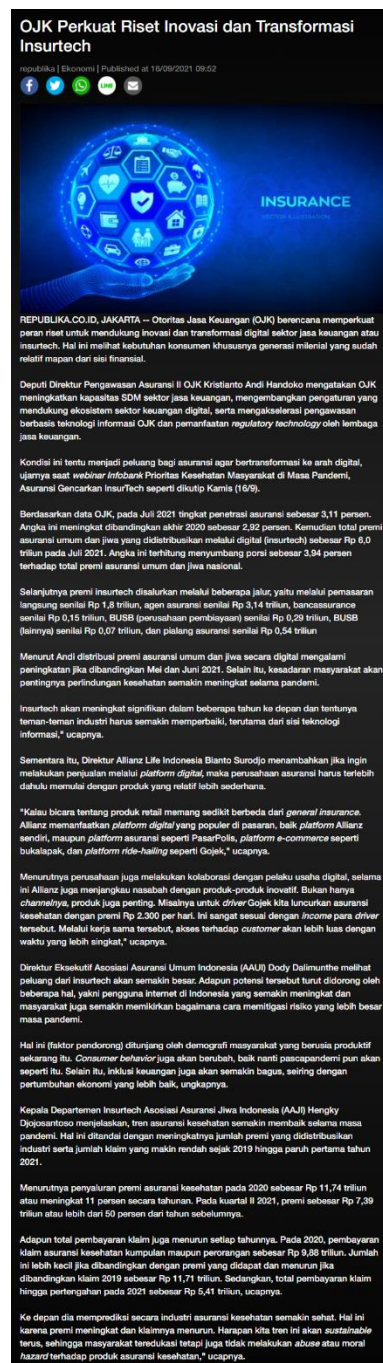
Judul	INDIKATOR
Nama Media	Republika
Newstrend	Kinerja Industri Asuransi Jiwa Semester I/2021
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2021-09-17
Sentimen	Positif



Judul	TINGKAT PENETRASI ASURANSI
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Tingkat Penetrasi Asuransi Nasional
Halaman/URL	20
Tanggal Berita	2021-09-17
Sentimen	Netral



Judul	OJK Perkuat Riset Inovasi dan Transformasi Insurtech
Nama Media	Rctiplus.com
Newstrend	Kinerja Premi Asuransi Melalui Saluran Digital
Halaman/URL	https://www.rctiplus.com/news/detail/ekonomi/1550487/ojk-perkuat-riset-inovasi-dan-transformasi-insurtech
Tanggal Berita	2021-09-16
Sentimen	Netral



Judul	ASURANSI TERUS MENGINCAR PENDAPATAN PREMI INSURTECH
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kinerja Premi Asuransi Melalui Saluran Digital
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-09-17
Sentimen	Netral

■ BISNIS INSURTECH

Asuransi Terus Mengincar Pendapatan Premi Insurtech

JAKARTA. Asuransi menjadi salah satu sektor di industri keuangan yang mampu menjalankan inovasi digital. Asuransi mampu beradaptasi melakukan transformasi digital di tengah penyebaran pandemi yang terus meningkat.

Nah, salah satunya dengan memanfaatkan kanal *insurance technology (insurtech)* untuk memasarkan produk asuransi. Berkat kehadiran *insurtech*, nasabah menjadi dimudahkan dan bisnis asuransi juga mulai menanjak. Alhasil, premi asuransi dari *insurtech* terus tumbuh.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat, total premi industri asuransi umum dan jiwa yang didistribusikan melalui *insurtech* menyentuh Rp 6 triliun per Juli 2021. Nilai itu menyumbang 3,94% dari total premi industri.

Deputi Direktur Pengawasan Asuransi 2 OJK, Kristianto Andi Handoko pada Rabu (15/9) mengatakan, penyaluran premi *insurtech* melalui berbagai kanal. Mulai dari pemasaran langsung Rp 1,80 triliun, agen asuransi Rp 3,14

Kemudian *bancassurance*

Rp 150 miliar, BUSB (perusahaan pembiayaan) Rp 290 miliar, BUSB (lainnya) senilai Rp 70 miliar, dan pialang asuransi senilai Rp 540 miliar.

Menurutnya, bisnis asuransi secara digital menunjukkan tren peningkatan dibandingkan bulan Mei dan Juni 2021 lalu. Hal ini seiring dengan peningkatan kesadaran masyarakat akan pentingnya perlindungan kesehatan selama pandemi.

Meski menurut Kepala Departemen Insurtech Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Henky Djojasantoso

menyebut kontribusi premi dari *insurtech* masih kecil. Saluran distribusi terbesar masih dari *bancassurance* dan keagenan.

Merujuk data AAJI, pemasaran asuransi lewat *e-commerce* mencapai Rp 31,45 miliar. Bahkan, hingga semester I 2021, premi dari kanal ini sudah menyentuh Rp 24,16 miliar dan terus berpotensi bertambah.

"Tapi penjualan secara *online* masih sangat kecil, di bawah 0,1% (secara industri) pada tahun 2020 walaupun tumbuh. Dibandingkan total

premi tentunya juga masih belum signifikan," jelas Hengky.

Sementara itu, Direktur Allianz Life Indonesia, Bianto Surodjo menyebutkan sudah memanfaatkan platform digital yang populer di pasaran, baik platform Allianz sendiri, maupun platform asuransi. "Seperti PasarPolis, platform *e-commerce* seperti Bukalapak, dan platform *ride-hailing* seperti Gojek," ujar Bianto, kemarin.

Ferrika Sari

Judul	Potensi Asuransi InsurTech Makin Besar di Masa Pandemi
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Kinerja Premi Asuransi Melalui Saluran Digital
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2021/09/16/085900026/potensi-asuransi-insurtech-makin-besar-di-masa-pandemi
Tanggal Berita	2021-09-16
Sentimen	Netral

Home / Money / What's New

Potensi Asuransi InsurTech Makin Besar di Masa Pandemi

Kompas.com - 16/09/2021, 08:59 WIB

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




Penulis: [Elsa Catliana](#) | Editor: [Bambang R. Jatmiko](#)

JAKARTA, KOMPAS.com - Kepala Departemen Insurtech Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Henky Djosantoso mengatakan, tren asuransi kesehatan terus membak selama masa pandemi.

Hal ini ditandai dengan meningkatnya jumlah premi yang didistribusikan industri serta jumlah klaim yang makin rendah sejak 2019 hingga paruh pertama tahun 2021.

"Secara industri, asuransi kesehatan semakin sehat. Preminya meningkat dan klaimnya sendiri menurun. Harapan kita ten ini akan sustainable, sehingga masyarakat teredukasi tetapi juga tidak melakukan abuse atau moral hazard terhadap produk asuransi kesehatan", ujar Henky pada webinar Infobank dengan tema "Prioritas Kesehatan Masyarakat di Masa Pandemi, Asuransi Gencarkan InsurTech" yang disiarkan secara virtual, Rabu (15/9/2021).

Baca juga: [Unit Link Masih Lebih Diminati ketimbang Produk Asuransi Tradisional](#)

Henky memaparkan, penyaluran premi asuransi kesehatan di 2020 mencapai Rp 11,74 triliun atau meningkat 11 persen secara tahunan.

Sementara premi hingga kuartal I 2021 sudah mencapai Rp 7,39 triliun atau lebih dari 50 persen dari tahun sebelumnya.

Kemudian, total pembayaran klaim juga tercatat menurun setiap tahunnya.

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

Pembayaran klaim asuransi kesehatan kumpulan maupun perorangan di 2020 tercatat mencapai Rp 9,88 triliun.

Menurut Henky, jumlah ini lebih kecil jika dibandingkan dengan premi yang didapat dan menurun jika dibandingkan klaim tahun 2019 yang mencapai Rp 11,71 triliun.

Sedangkan, total pembayaran klaim hingga pertengahan tahun 2021 mencapai Rp 5,41 triliun.

Sementara itu, Deputy Direktur Pengawasan Asuransi OJK Kristianto Andi Handoko mengatakan, kesadaran masyarakat akan pentingnya perlindungan kesehatan semakin meningkat selama pandemi.

Hal ini terlihat dari total premi asuransi umum dan jiwa yang didistribusikan melalui digital (*insurtech*) sudah mencapai Rp 6,0 triliun per Juli 2021.

Baca juga: [Pendapatan Industri Asuransi Jiwa Sudah Lebih Tinggi Dibandingkan Sebelum Pandemi Covid-19](#)

Angka ini terlihat menyumbang porsi sebesar 3,94 persen terhadap total premi asuransi umum dan jiwa nasional.

Premi insurtech tersebut disalurkan melalui beberapa jalur, yaitu melalui pemasaran langsung senilai Rp 1,80 triliun, agen asuransi senilai Rp 3,14 triliun, bancassurance Rp 0,15 triliun, BUSB (perusahaan pembiayaan) senilai Rp 0,29 triliun, BUSB (bantuan) senilai Rp 0,07 triliun, dan piutang asuransi senilai Rp 0,54 triliun.

"Saya rasa ini (*insurtech*) akan meningkat signifikan dalam beberapa tahun ke depan dan tentunya teman-teman di industri harus semakin memperbaiki terutama dari sisi teknologi informasi", kata Kristianto.

Adapun Direktur Allianz Life Indonesia, Blanto Surodjo menyarankan, jika ingin melakukan penjualan melalui platform digital, maka perusahaan asuransi harus terlebih dahulu memulai dengan produk yang relatif lebih sederhana.

"Kalau bicara tentang produk retail memang sedikit berbeda dari general insurance. Di Allianz, kami memanfaatkan platform digital yang populer di pasaran, baik platform Allianz sendiri, maupun platform asuransi seperti PasarPolis, platform e-commerce seperti bukalapak, dan platform ride hailing seperti Gojek", tambahnya.

Selain melakukan kolaborasi dengan pelaku usaha digital, selama ini Allianz juga menjajangkau nasabah dengan produk-produk inovatif.

TERPOPULER

- 1 Data Daftar Prakerja Gelombang 21
Dibaca 103.747 kali
- 2 Pendaftaran Kartu P Gelombang 21 Nasa Siang Ini, Kuota 754
Dibaca 91.857 kali
- 3 Pendaftaran Kartu P Gelombang 21 Dibut Sagarana Cara Lo
Dibaca 4.403 kali
- 4 BUMN Huma Kan Lowongan Kerja umi Simak Penyerahan
Dibaca 4.293 kali
- 5 Ini Sanksi Baru untu Boda Kerja dan Tak Haru Kelayan
Dibaca 3.911 kali

sonora.id

Terlalu Tut umi Muk3 kut St untu Memula

Jangan Angga Teriyata Segi Mmpu Kahliah Pribadi

Kunjungi kanal-kanal sor

Motivasi Penghup Tips Bsr

Judul	Ada pandemi, premi asuransi lewat jalur insurtech meningkat dan tembus Rp 6 triliun
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Kinerja Premi Asuransi Melalui Saluran Digital
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/ada-pandemi-premi-asuransi-lewat-jalur-insurtech-meningkat-dan-tembus-rp-6-triliun
Tanggal Berita	2021-09-16
Sentimen	Netral

KONTAN.CO.ID /

Ada pandemi, premi asuransi lewat jalur insurtech meningkat dan tembus Rp 6 triliun

Kontan, 16 September 2021 / 15:19 WIB



KONTAN.CO.ID - Jakarta. Pandemi menjadi berkah bagi industri asuransi.



Reporter: Ferrika Sari | Editor: Khomarul Hidayat

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Pandemi menjadi berkah bagi industri asuransi. Di tengah pembatasan sosial, perusahaan asuransi terus beradaptasi dengan melakukan transformasi digital dan melakukan kolaborasi dengan pelaku usaha digital. Salah satunya dengan memanfaatkan kanal insurance technology (insurtech) untuk memasarkan produk asuransi.

Terkat kehadiran insurtech, nasabah menjadi dimudahkan dan bisnis asuransi juga mulai meningkat. Akibat, premi asuransi dari insurtech terus tumbuh. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat, total premi industri asuransi umum dan jiwa yang didistribusikan melalui insurtech sekitar Rp 6,0 triliun per Juli 2021. Nilai itu menyumbang 3,94% dari total premi industri.



Deputi Direktur Pengawasan Asuransi 2 Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Kristianto Andi Handoko mengatakan, premi insurtech diperoleh melalui kanal, mulai dari pemasaran langsung mencapai Rp 1,80 triliun, agen asuransi Rp 3,14 triliun.

"Kemudian bancassurance Rp 0,15 triliun, BUSB (perusahaan pembiayaan) Rp 0,25 triliun, BUSB (bimay) senilai Rp 0,07 triliun, dan piutang asuransi senilai Rp 0,54 triliun," kata Kristianto dalam webinar Infobank dengan tema "Prioritas Kesehatan Masyarakat di Masa Pandemi, Asuransi Cegahkan InsurTech", Rabu (15/9).

Baca Juga: Hingga akhir Agustus, PasarPolis telah cetak lebih dari 300 juta polis

Menurutnya, bisnis asuransi secara digital menunjukkan tren peningkatan dibandingkan bulan Mei dan Juni 2021 lalu. Hal ini seiring dengan peningkatan kesadaran masyarakat akan pentingnya perlindungan kesehatan selama pandemi.

Dengan realisasi itu, Kristianto memperkirakan, pemasaran asuransi lewat insurtech akan tumbuh signifikan untuk tahun ke depan. Untuk itu, ia meminta perusahaan asuransi memperbaiki diri sisi teknologi informasi.

Di sisi lain, ia berharap, insurtech berharap dapat memberikan akses yang luas kepada masyarakat. Mengingat, pemasaran asuransi secara digital bisa menjangkau daerah-daerah pelosok di Indonesia.

Menanggapi hal itu, Kepala Departemen Insurtech Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Henky Djogantoso menyebut kontribusi premi dari insurtech masih kecil. Saluran distribusi terbesar masih dari bancassurance dan keagenan.

Menurut data AAJI, pemasaran asuransi lewat e-commerce mencapai Rp 31,45 miliar atau naik 130,40 yoy pada 2020. Bahkan, hingga semester I 2021, premi dari kanal ini sudah menyentuh Rp 24,16 miliar dan terus berpotensi bertambah.

"Tapi penjualan secara online masih sangat kecil, di bawah 0,1% (secara industri) pada tahun 2020 walaupun tumbuh. Dibandingkan total premi tentunya juga masih belum signifikan," kata dia.

Sementara itu, Direktur Allianz Life Indonesia Bianto Surodjo menyarankan jika ingin melakukan penjualan melalui platform digital, maka perusahaan asuransi harus terlebih dahulu memulai dengan produk yang relatif lebih sederhana.

"Kalau bicara tentang produk retail memang sedikit berbeda dari general insurance. Di Allianz, kami memanfaatkan platform digital yang populer di pasaran, baik platform Allianz sendiri, maupun platform asuransi seperti PasarPolis, platform e-commerce seperti bukalapak, dan platform ride hailing seperti Gojek," tambahnya.

Selain melakukan kolaborasi dengan pelaku usaha digital, selama ini Allianz juga menjangkau nasabah dengan produk-produk inovatif. Misalnya untuk driver Gojek, perusahaan meluncurkan asuransi kesehatan dengan premi Rp2.300 per hari.

Ini sangat sesuai dengan income para driver tersebut. Melalui kerja sama tersebut, akses terhadap pelanggan akan lebih luas dengan waktu yang lebih singkat," imbuh Bianto.

Judul	OJK Perkuat Riset Inovasi dan Transformasi Insurtech
Nama Media	Republika.co.id
Newstrend	Kinerja Premi Asuransi Melalui Saluran Digital
Halaman/URL	https://republika.co.id/berita/qziamu423/ojk-perkuat-riset-inovasi-dan-transformasi-insurtech
Tanggal Berita	2021-09-16
Sentimen	Netral

OJK Perkuat Riset Inovasi dan Transformasi Insurtech

Kamis, 16 Sep 2021 09:52 WIB

Hal. 10 dari 10 | Foto: iStockphoto



Insurtech adalah inovasi dan teknologi yang berfokus pada layanan asuransi. Insurtech adalah inovasi dan teknologi yang berfokus pada layanan asuransi.

Kondisi ini tentu menjadi peluang bagi asuransi agar bertransformasi ke arah digital

REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA -- Otoritas Jasa Keuangan (OJK) berencana memperkuat peran riset untuk mendukung inovasi dan transformasi digital sektor jasa keuangan atau insurtech. Hal ini melitik kebutuhan konsumen khususnya generasi milenial yang sudah relatif mapan dari sisi finansial.

Deputi Direktur Pengawasan Asuransi II, OJK, Kristianto Andi Handoko mengatakan OJK meningkatkan kapasitas SDM sektor jasa keuangan, mengembangkan peraturan yang mendukung ekosistem sektor keuangan digital, serta mengakselerasi pengawasan berbasis teknologi informasi OJK dan pemanfaatan regulatory technology oleh lembaga jasa keuangan.

"Kondisi ini tentu menjadi peluang bagi asuransi agar bertransformasi ke arah digital," ujarnya saat webinar *InfoBank* "Prioritas Kesehatan Masyarakat di Masa Pandemi. Asuransi Cincarkan Insurtech" seperti dikutip Kamis (16/9).

Berdasarkan data OJK, pada Juli 2021, tingkat penetrasi asuransi sebesar 3,11 persen. Angka ini meningkat dibandingkan akhir 2020 sebesar 2,92 persen. Kemudian total premi asuransi umum dan jiwa yang didistribusikan melalui digital (insurtech) sebesar Rp 6,0 triliun pada Juli 2021. Angka ini terbantu menyumbang porsi sebesar 3,94 persen terhadap total premi asuransi umum dan jiwa nasional.

Selanjutnya premi insurtech disalurkan melalui beberapa jalur, yaitu melalui pemasaran langsung senilai Rp 1,8 triliun, agen asuransi senilai Rp 3,14 triliun, bancassurance senilai Rp 0,15 triliun, BUsB (perusahaan penyalang) senilai Rp 0,29 triliun, BUsB (lainnya) senilai Rp 0,07 triliun, dan piutang asuransi senilai Rp 0,54 triliun.

Menurut Andi distribusi premi asuransi umum dan jiwa secara digital mengalami peningkatan jika dibandingkan Mei dan Juni 2021. Selain itu, kesadaran masyarakat akan pentingnya perlindungan kesehatan semakin meningkat selama pandemi.

"Insurtech akan meningkat signifikan dalam beberapa tahun ke depan dan tentunya teman-teman industri harus semakin memperbaiki, terutama dari sisi teknologi informasi," ucapnya.

Sementara itu, Direktur Allianz Life Indonesia Bhanu Surodjo menambahkan jika ingin melakukan penjualan melalui platform digital, maka perusahaan asuransi harus terlebih dahulu memulai dengan produk yang relatif lebih sederhana.

"Kalau bicara tentang produk retail memang sedikit berbeda dari *general insurance*. Allianz memanfaatkan platform digital yang populer di pasaran, baik platform Allianz sendiri, maupun platform asuransi seperti PesatPolis, platform e-commerce seperti bukalapak, dan platform ride-hailing seperti Gojek," ucapnya.

Menurutnya perusahaan juga melakukan kolaborasi dengan pelaku usaha digital, selama ini Allianz juga menjajkau nasabah dengan produk-produk inovatif. "Bukan hanya *chartercity*, produk juga penting. Misalnya untuk *driver* Gojek kita luncurkan asuransi kesehatan dengan premi Rp 2.300 per hari. Ini sangat sesuai dengan *income* *pure driver* tersebut. Melalui kerja sama tersebut, akses terhadap customer akan lebih luas dengan waktu yang lebih singkat," ucapnya.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) Dedy Dalmidjre melihat peluang dari insurtech akan semakin besar. Adapun potensi tersebut turut didorong oleh beberapa hal, yakni pengguna internet di Indonesia yang semakin meningkat dan masyarakat juga semakin memikirkan bagaimana cara memitigasi risiko yang lebih besar masa pandemi.

"Hal ini (faktor pendorong) ditunjang oleh demografi masyarakat yang berusia produktif sekarang itu. *Consumer behavior* juga akan berubah, baik nanti pascapandemi pun akan seperti itu. Selain itu, inklusi keuangan juga akan semakin bagus, seiring dengan pertumbuhan ekonomi yang lebih baik," ungkapnya.

Kepala Departemen Insurtech Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Hengky Djogasantoso menjelaskan, tren asuransi kesehatan semakin meningkat selama masa pandemi. Hal ini ditandai dengan meningkatnya jumlah premi yang didistribusikan industri serta jumlah klaim yang makin rendah sejak 2019 hingga paruh pertama tahun 2021.

Menurutnya penyaluran premi asuransi kesehatan pada 2020 sebesar Rp 11,74 triliun atau meningkat 11 persen secara tahunan. Pada kuartal II 2021, premi sebesar Rp 7,35 triliun atau lebih dari 50 persen dari tahun sebelumnya.

Adapun total pembayaran klaim juga menurun setiap tahunnya. Pada 2020, pembayaran klaim asuransi kesehatan kumulatif maupun perorang sebesar Rp 9,88 triliun. Jumlah ini lebih kecil jika dibandingkan dengan premi yang didapat dan menurun jika dibandingkan klaim 2019 sebesar Rp 11,71 triliun. Sedangkan, total pembayaran klaim hingga pertengahan pada 2021 sebesar Rp 5,41 triliun," ucapnya.

Ke depan dia memprediksi secara industri asuransi kesehatan semakin sehat. Hal ini karena premi meningkat dan klaimnya menurun. "Harapan kita tren ini akan terus berlanjut, sehingga masyarakat teredukasi tetapi juga tidak melakukan *abuse* atau *moral hazard* terhadap produk asuransi kesehatan," ucapnya.

Judul	OJK CABUT SANKSI PEMBATASAN KEGIATAN USAHA PT ASURANSI JIWA AVISTA
Nama Media	Emitennews.com
Newstrend	Pencabutan Sanski Asuransi Jiwa Avista
Halaman/URL	https://www.emitennews.com/news/ojk-cabut-sanksi-pembatasan-kegiatan-usaha-pt-asuransi-jiwa-avista
Tanggal Berita	2021-09-16
Sentimen	Netral

OJK Cabut Sanksi Pembatasan Kegiatan Usaha PT Asuransi Jiwa Avista

16/09/2021, 13:54 WIB

Share



danaan
yek
erti

ati
apatan
ahan dengan
adi
danaHalal
an imbal hasil
/ tahun
syariah.id



EmitenNews.com - Otoritas Jasa Keuangan telah mencabut Sanksi Pembatasan Kegiatan Usaha kepada PT Asuransi Jiwa Advista melalui surat nomor S-223/NB.2/2021 tanggal 30 Juli 2021.

Pengakhiran Sanksi Pembatasan Kegiatan Usaha diberikan karena PT Asuransi Jiwa Advista telah mengatasi penyebab dikenakannya sanksi dengan memenuhi ketentuan terkait ekuitas dan kepemilikan aktuaris Perusahaan (appointed actuary), tulis OJK dalam pengumuman resminya Kamis (16/9).

Dengan diakhirinya Sanksi Pembatasan Kegiatan Usaha, PT Asuransi Jiwa Advista dapat melakukan kegiatan penutupan pertanggungan baru untuk seluruh lini usaha bagi perusahaan asuransi sejak tanggal 30 Juli 2021 dan senantiasa mengacu pada ketentuan perundangan yang berlaku.



Recommend

IHSG Diperkirakan M
Kisaran 6095 - 6143,
Rekomendasikan ISA
FREN

1 jam yang lalu

Bank BTN (BBTN) Si
Strategi Jitu Bidik
Pembiayaan KPR di S
Utara

2 jam yang lalu

Pasca Restrukturisas
Krakatau Steel (KRA)

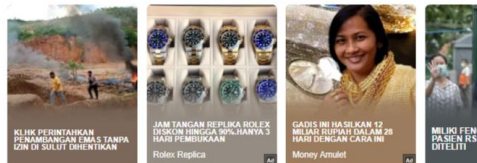
Judul	Bantu Proses Pemulihan Tanpa Ganggu Finansial
Nama Media	Jawapos.com
Newstrend	Kinerja Premi Asuransi Melalui Saluran Digital
Halaman/URL	https://www.jawapos.com/ekonomi/finance/16/09/2021/bantu-proses-pemulihan-tanpa-ganggu-finansial/
Tanggal Berita	2021-09-16
Sentimen	Netral

Bantu Proses Pemulihan Tanpa Ganggu Finansial

FINANCE 16 September 2021, 14:19:34 WIB



BERITA MENARIK LAINNYA



JawaPos.com – Laporan Global Medical Trends Survey 2021 yang dirilis Willis Towers Watson menunjukkan biaya kesehatan di Indonesia mengalami tren kenaikan hingga 12 persen. Untuk periode sama, angka tersebut lebih tinggi dibandingkan Singapura (8,7 persen), Filipina (8,82 persen), dan Thailand (8 persen).

Kenaikan biaya kesehatan ini mencerminkan tantangan beban finansial yang besar pada masa depan terutama dipicu dari meningkatnya jumlah penderita penyakit kritis yang tidak menular seperti kanker, kardiovaskuler, dan lainnya. Menjawab tantangan ini, perusahaan asuransi jiwa berbasis digital terkemuka di Indonesia, PT FWD Insurance Indonesia ("FWD Insurance") menghadirkan FWD Hospital Care Protection.

Salah satu produk perlindungan kesehatan yang menjadi bagian Kampanye #ProteksiON ini memberikan cakupan perlindungan menyeluruh untuk pelayanan medis rawat inap dan rawat jalan serta serangkaian fasilitas rehabilitasi termasuk perawatan ekstra. Produk ini juga memberikan manfaat tambahan lain yakni *limit booster*, *no claim bonus* dan santunan pemakaman. Untuk memberikan kemudahan bagi nasabah, produk ini juga didukung jangkauan perlindungan di seluruh dunia serta pengajuan klaim melalui aplikasi FWD MAX.

"Produk ini dapat membantu nasabah kami untuk fokus kepada proses pemulihan kesehatan mereka, tanpa harus khawatir akan biaya yang timbul. Kami berharap dapat mendorong lebih banyak orang untuk memproteksi dirinya dengan rencana perlindungan yang tepat sehingga mereka dapat memastikan kestabilan kondisi finansial mereka di tengah tingginya biaya kesehatan untuk kualitas hidup yang lebih baik," kata Direktur Utama FWD Insurance Anantharaman Sridharan melalui keterangan tertulis, Kamis (16/9).

Direktur, Chief of Operation, Product Proposition & Syariah FWD Insurance Ade Bungsu menambahkan produk ini memberikan solusi ketenangan dengan perlindungan kesehatan yang optimal, sehingga perencanaan keuangan nasabah tetap terjaga mengingat biaya kesehatan mengalami tren kenaikan khususnya di Indonesia. Selain manfaat rawat inap dan rawat jalan biasa, produk ini juga dilengkapi dengan manfaat atas biaya rawat jalan untuk penyakit infeksi dan juga manfaat rehabilitasi, konsultasi ahli gizi dan pemantauan kanker selama masa pemulihan nasabah.

"FWD Insurance memahami bahwa bagimu, Kesehatan diri dan orang-orang terkasih merupakan prioritas utama, sehingga membuatmu merasa bersalah jika harus membatasi layanan perawatan kesehatanmu dan mereka. Jadi, kami merancang produk ini untuk memberikan manfaat fleksibel saat kamu membutuhkannya, tanpa harus membayar premi yang tinggi," ucapnya.



Judul	Standard Chartered dan Prudential Indonesia Hadirkan Asuransi Jiwa Syariah PRUCinta
Nama Media	Marketing.co.id
Newstrend	Produk Bancassurance Syariah Prudential Life
Halaman/URL	https://marketing.co.id/standard-chartered-dan-prudential-indonesia-hadirkan-asuransi-jiwa-syariah-prucinta/
Tanggal Berita	2021-09-16
Sentimen	Netral

Standard Chartered dan Prudential Indonesia Hadirkan Asuransi Jiwa Syariah PRUCinta

By Tony Burhanudin

Posted on 16 September 2021

Marketing.co.id – Berita Financial Services | Standard Chartered Bank Indonesia dan PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) bekerja sama menawarkan solusi perlindungan inovatif berbasis Syariah, PRUCinta. Selain untuk memberikan perlindungan jiwa bagi nasabah Standard Chartered Bank Indonesia, kerja sama ini juga bertujuan untuk meningkatkan penetrasi asuransi jiwa, khususnya yang berbasis Syariah.

PRUCinta merupakan produk asuransi jiwa Syariah dari Prudential Indonesia yang menyediakan perlindungan komprehensif selama 20 tahun masa kepesertaan terhadap risiko meninggal dunia dan meninggal dunia karena kecelakaan. Selain itu, produk ini juga memberikan manfaat jatuh tempo dalam bentuk Nilai Tunai di akhir masa kepesertaan dan memberikan perpanjangan masa kepesertaan tanpa harus memberikan bukti medis dan pemeriksaan kesehatan.

"Kehadiran PRUCinta merupakan komitmen kami untuk memberikan solusi proteksi yang komprehensif bagi seluruh masyarakat, sekaligus bagian dari upaya kami untuk terus meningkatkan penetrasi asuransi di Indonesia. Hal ini juga sejalan dengan komitmen kami untuk menerapkan prinsip 'Syariah untuk Semua', yaitu memberikan perlindungan dengan mengutamakan prinsip-prinsip Syariah secara inklusif kepada masyarakat Indonesia," tutur Ivy Widjaja, Chief Partnership Distribution Officer Prudential Indonesia.

Baca juga: [Menikmati Manfaat Asuransi Jiwa Syariah Sekaligus Berwafat](#)

Meru Arumdal, Head of Wealth Management Standard Chartered Bank Indonesia menjelaskan, sebagai produk asuransi jiwa berbasis Syariah pertama bagi nasabah Standard Chartered Bank Indonesia, PRUCinta memperkaya jajaran produk-produk pengelolaan keuangan yang mengacu kepada prinsip syariah yang sudah ditawarkan perusahaan sejak beberapa tahun terakhir.



"Produk ini merupakan solusi perlindungan yang sederhana dan cocok untuk ditawarkan kepada segmen nasabah usia dewasa muda, yang baru mengenal prinsip asuransi. Standard Chartered akan terus fokus untuk memberikan solusi keuangan yang dibutuhkan nasabah kami, termasuk untuk memenuhi kebutuhan perlindungan finansial di setiap tahapan kehidupan mereka. Ke depannya, kami berharap dapat bekerjasama dengan Prudential Indonesia untuk terus mengembangkan produk dan layanan keuangan inovatif bagi nasabah kami di seluruh Indonesia," kata Meru.

Baca juga: [Kinerja Semester I 2021 Asuransi Jiwa Munculkan Tren Stabil-Positif](#)

Menurut laporan Indonesia Takaful Dashboard 2021 oleh Fitch1, pangsa pasar asuransi Syariah yang rendah sebagian didorong oleh ekosistem keuangan syariah Indonesia yang dinilai masih berkembang. Namun yang menarik, produk asuransi jiwa Syariah masih diminati oleh masyarakat Indonesia, dengan pertumbuhan sebesar 10 persen.

Minat terhadap asuransi berbasis Syariah ini mencerminkan pesatnya peningkatan permintaan akan layanan dan produk berbasis Syariah di Indonesia. Bahkan, menurut The State of Global Islamic Economy (SGIE) Report 2020/20212, pada tahun 2020 Indonesia adalah ekonomi syariah terbesar keempat di dunia, naik dari posisi kesepuluh pada tahun 2018 dalam waktu hanya dua tahun.

Judul	Astra Life, Beri Pengalaman Digital End-to-End yang Prima
Nama Media	Swa.co.id
Newstrend	Layanan Asuransi Jiwa Digital Astra Life
Halaman/URL	https://swa.co.id/swa/trends/technology/astra-life-beri-pengalaman-digital-end-to-end-yang-prima
Tanggal Berita	2021-09-16
Sentimen	Netral

Astra Life, Beri Pengalaman Digital End-to-End yang Prima

by Teguh Sri Pamudji - September 16, 2021



Windawati Tjahjedi, CEO Astra Life.

Suka ataupun tidak, pandemi Covid-19 adalah *accelerator driver* bagi lahirnya perubahan yang cepat di dunia bisnis. Terutama, dalam hal transformasi digital. Karena Covid-19, perusahaan dipaksa melakukan banyak digitalisasi dalam proses serta transaksi bisnisnya seiring minimnya aktivitas fisik manusia.

Itu pula yang dirasakan manajemen Astra Life. Bahkan, bagi anak usaha Astra International ini, pandemi adalah momentum yang tepat untuk mengakselerasi pemanfaatan teknologi dalam urusan mendukung proses bisnis demi melahirkan pelayanan yang *excellent*.

Namun, jangan keliru, Astra Life tidak membangun *digital readiness* itu dalam semalam, atau setelah pandemi datang. Dikatakan Windawati Tjahjedi, CEO Astra Life, sejak berdiri tahun 2014, Astra Life sudah fokus pada digitalisasi sehingga dengan cepat mampu beradaptasi ketika pandemi datang. Alhasil, bisnis tetap tumbuh di tengah situasi yang sulit.

Hal itu terlihat dari pendapatan premi *Cross Written Premium* (CWP) yang mencapai Rp 3,8 triliun di tahun 2020, naik 11% dibandingkan pada 2019 (Rp 3,4 triliun), sementara jumlah tertanggung melampaui 2,9 juta, naik 32% dibandingkan pada 2019. Kinerja positif tersebut bahkan terus berlanjut hingga pertengahan 2021. Angka CWP Astra Life per Juni 2021 meningkat 76% dari periode yang sama di tahun 2020. "Bahkan sejak berdiri hingga saat ini, Astra Life mencatatkan pertumbuhan di atas rata-rata industri," ujar Windawati bangga.

Dia mengakui kinerja ini tak terlepas dari fenomena meningkatnya kesadaran masyarakat untuk membeli polis asuransi karena pandemi. Namun di sisi lain, dia mengungkapkan, kesiapan Astra Life menangkap peluang tak bisa terjadi tanpa transformasi digital yang telah dijalankan sebelumnya secara konsisten.

Sejak berdiri, Astra Life memang terus memperkuat infrastruktur, produk, dan jalur distribusi berbasis digital dengan memberikan pengalaman (*experience*) berasuransi digital *end-to-end* yang prima kepada nasabahnya. "Dengan produk yang fleksibel, proses pembelian *online* tanpa tatap muka, polis elektronik, dan klaim *online*, dalam waktu kurang dari lima menit nasabah sudah langsung terproteksi," papar Windawati.

Yang menarik, dia menambahkan, layanan digital *end-to-end* ini tidak hanya bisa dinikmati di kanal distribusi digital milik Astra Life, tetapi juga menjangkau nasabah mitra bisnis dengan sistem konektivitas API (*Application Programming Interface*). "Ini yang membuat di Astra Life, pengalaman berasuransi menjadi semakin mudah dan cepat. Ini pula yang menjadi jawaban atas kebutuhan masyarakat di saat pandemi."

Dengan kekuatan infrastruktur berbasis digital itu, Astra Life pun relatif mudah beradaptasi dalam konteks mendistribusikan produk-produk yang dibutuhkan masyarakat. Sejumlah jalur distribusi dan layanan berbasis digital yang fokus pada kemudahan nasabah, baik untuk saat ini maupun era pasca-Covid nanti, telah diluncurkannya.

Di antaranya, *ilovelife.co.id*. Ini adalah *e-commerce* Astra Life yang memberikan pengalaman pembelian produk asuransi jiwa layaknya belanja *online*. Di sini, nasabah mudah bertransaksi dan memilih produk yang lengkap, mulai dari asuransi jiwa, asuransi penyakit kritis, hingga asuransi kesehatan.

Astra Life juga memiliki *e-bancassurance* bersama PermataBank. Ini adalah penjualan produk asuransi jiwa dan kesehatan di aplikasi PermataMobileX. Di sini, lima produk unggulan hadir untuk memberikan solusi perlindungan yang terjangkau dan lengkap.

Mereka pun berkolaborasi dengan Traveloka menghadirkan produk asuransi jiwa dan kesehatan di aplikasi tersebut untuk menjangkau masyarakat Indonesia lebih luas. Ada pula *sedirect* mitra dari perusahaan ternama yang menjadi kanal distribusi, termasuk layanan *teleconsultation* dengan Halodoc untuk nasabah kumpulan.

Langkah-langkah ini, Windawati menegaskan, merupakan wujud visi Astra Life, yakni "Hadir di setiap rumah masyarakat Indonesia", juga komitmen dari misi "Untuk membawa ketenangan pikiran dan membangun masa depan yang sejahtera ke jutaan masyarakat Indonesia." Astra Life kini melayani nasabah perorangan — lewat asuransi perlindungan jiwa, asuransi kesehatan, asuransi kecelakaan, asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi (*unit link*), asuransi jiwa syariah — dan nasabah kumpulan, berupa program kesejahteraan karyawan (*employee benefit group business*) serta dana pensiun (DPLK).

Berbekal infrastruktur digital yang dimiliki berikut SDM yang mumpuni, Windawati meyakini ke depan Astra Life semakin berkembang. "Kami optimistis akan terus mencapai ketinggian baru di tahun-tahun mendatang melalui digitalisasi yang menjadi strategi utama untuk akselerasi pertumbuhan bisnis. Terlebih, saat ini Astra Life berada di bawah naungan penuh Grup Astra yang juga fokus mengembangkan digitalisasi di setiap lini bisnisnya," katanya landas-5

Judul	5 Hal yang Harus Diketahui Pasien Komorbid di Tengah Pandemi
Nama Media	Suara.com
Newstrend	Layanan Asuransi Jiwa Terkait Covid-19 Allianz Life
Halaman/URL	https://www.suara.com/health/2021/09/16/083029/5-hal-yang-harus-diketahui-pasien-komorbid-di-tengah-pandemi
Tanggal Berita	2021-09-16
Sentimen	Netral

REALITY | [Home](#) | [Kesehatan](#) | [Pemeriksaan](#) | [Komorbiditas](#)

5 Hal yang Harus Diketahui Pasien Komorbid di Tengah Pandemi

Umi Restu | Kamis, 16 September 2021 | 08:30 WIB



Suara.com – 1) Tengah pandemi ini, istilah **komorbid** muncul dan menjadi pembahasan di mana-mana. Hal ini lantaran keberadaan komorbid atau penyakit penyerta, dapat meningkatkan risiko keparahan **Covid-19**.

Dilansir dari laman [Health](#), [Centers for Disease Control and Prevention](#) atau [CDC](#) memberikan daftar kondisi komorbiditas pada pasien Covid-19 yang meliputi: kondisi penyakit ginjal kronis, penyakit jantung, sindrom Down, obesitas, leukemia, dan diabetes mellitus tipe 2.

Karena Covid-19 adalah penyakit baru, tidak banyak data tentang bagaimana komorbid ini memengaruhi tingkat keparahan nya. Itu sebabnya, penting mengedukasi **pasien komorbid** untuk mengoptimalkan kondisi diri.

Upaya inilah yang dilakukan oleh [Alliance Indonesia](#) melalui webinar serentak yang bertajuk "Pencegahan dan Penanganan Covid-19 pada Pasien Komorbid" beberapa waktu lalu.

Baca Juga: Puluhan Orang Terinfeksi Covid-19 setelah Pesta di Jerman

Webinar yang merupakan bagian dari rangkaian program [Cinta Keluarga & Cinta Bumi](#) ini akan membahas seputar hal-hal yang perlu diketahui oleh pasien komorbid di tengah pandemi. Termasuk di dalamnya perlindungan diri ketika terpapar Covid-19.



Apabila seseorang memiliki penyakit jantung, obesitas, dan hipertensi, maka orang tersebut tergolong memiliki penyakit komorbid.

2. Apa Risiko Pasien Komorbid?

Komorbid memunculkan ancaman karena memengaruhi sistem imun tubuh manusia. Pasien Covid-19 Apabila sering terpapar virus dari rumah ke rumah, maka komorbiditas akan memperburuk kondisi kesehatan. Kombinasi dari dampak dan situasi ini, menurut dr. Vito, tentu menjadi risiko dan bahaya bagi pasien komorbid. Itu sebabnya, komorbid perlu diidentifikasi serta dikelola sejak dini.

Baca Juga: Selas Covid-19: 6 Provinsi Masih Punya PR, Positivity Rate Masih di Atas 5 Persen

"Komorbid dapat menjadi sebuah bom waktu apabila tidak dikelola sejak dini. Efek yang timbul pada pasien komorbid akan lebih parah dan berdampak pada fungsi organ secara jangka panjang," kata dr. Vito dalam webinar "Pencegahan dan Penanganan Covid-19 pada Pasien Komorbid" yang diselenggarakan oleh [Alliance Indonesia](#) beberapa waktu lalu.

3. Apa yang Harus Dilakukan Pasien Komorbid?

Untuk meminimalkan risiko yang lebih parah, maka pasien komorbid harus melakukan langkah pencegahan dengan cara melindungi komorbid sejak dini serta menerapkan pola hidup sehat yang baik.

Sedangkan untuk yang terpapar Covid-19, diperlukan penanganan oleh komorbid dengan mengoptimalkan kondisi penyakitnya.



Upaya pencegahan dari Covid-19 juga dapat dilakukan dengan istirahat yang cukup, makan makanan bergizi, rutin berolahraga, dan menjaga untuk memberikan imunisasi tubuh yang kuat. Jangan lupa, patuhi juga protokol kesehatan dengan memakai double mask sesuai situasi, menjaga jarak untuk mengurangi dampak terpapar, meminimalkan kerumunan dan keramaian menjaga kebersihan.

4. Bagaimana Deteksi Diri Komorbid?

Pada saat ini, komorbid dapat dideteksi dengan melakukan pemeriksaan kesehatan secara rutin untuk mengetahui

Judul	BUMN ASURANSI TERUS BERINOVASI BISNIS
Nama Media	Republika
Newstrend	Inovasi Produk & Layanan Asuransi IFG
Halaman/URL	9
Tanggal Berita	2021-09-16
Sentimen	Netral

BUMN Asuransi Terus Berinovasi Bisnis

■ MUHAMMAD NURSYAMSI

JAKARTA — PT Bahana Pembinaan Usaha Indonesia (Persero) atau yang dikenal dengan Indonesia Financial Group (IFG) selaku *holding* Badan Usaha Milik Negara (BUMN) perasuransian dan penjaminan terus melakukan inovasi untuk memberikan proteksi kepada pemegang polis. IFG berupaya menjembatani gap yang ada dalam industri asuransi nasional.

Direktur Bisnis IFG Grup Pantro Pander Silitonga mengatakan, asuransi di Indonesia selama ini masih banyak 'dijual', bukan 'dibeli'. Menurut Pantro, ketergantungan terhadap agen penjual sering menyebabkan *mis-selling* sehingga menyebabkan pemegang polis kecewa.

"Kami selalu berusaha menjembatani gap yang ada dengan inovasi yang memberikan manfaat dan proteksi yang lebih kepada pemegang polis," ujar Pantro kepada *Republika* di Jakarta, Rabu (15/9).

Pantro menyebutkan, sejumlah inovasi yang ditawarkan *holding* perasuransian dan penjaminan meliputi asuransi perjalanan, asuransi kendaraan, asuransi kesehatan yang dapat diperoleh melalui platform daring. IFG juga sedang mengembangkan asuransi kesehatan yang sesuai kebutuhan masyarakat.

Pantro menambahkan, *holding* BUMN perasuransian dan penjaminan juga sedang mengembangkan *usage based insurance* (UBI) bagi masyarakat yang hendak mendapat proteksi asuransi saat membutuhkan.

"Kami pun sedang mengembangkan platform daring yang akan menjadi *financial supermarket*, yang mana kami akan menyediakan solusi solusi keuangan, baik dalam bentuk asuransi maupun investasi," ujar Pantro.

Wakil Menteri BUMN II Kartika Wirjoatmodjo menilai, perlu adanya inovasi dalam industri asuransi untuk meningkatkan proteksi kesehatan masyarakat ke depan, terutama pada masa pandemi Covid-19 yang belum bisa dipastikan kapan akan berakhir.

"Kita menyadari dan banyak ahli yang menyampaikan bahwa Covid-19 mungkin bukan hanya sebagai pandemi, tapi mungkin akan *stay* sebagai epidemi," kata Kartika.

Kartika mengajak asuransi ataupun Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan BUMN untuk juga melihat inovasi ke depan bagaimana proteksi kesehatan masyarakat bisa bersama. Jadi, tidak hanya menangan pandemi saat ini, tetapi juga menciptakan program proteksi yang bisa menjangkau seluruh masyarakat untuk masa depan bersama-sama dengan pemerintah, dalam hal ini tentunya BPJS Kesehatan.

Menurut Kartika, peningkatan kualitas kesehatan masyarakat melalui pemberian berbagai macam suplemen dan juga cakupan atau *coverage* yang baik terhadap kesehatan masyarakat menjadi penting dan menjadi program jangka panjang. Dengan begitu, imunitas dan resiliensi masyarakat terhadap epidemi-epidemi berikutnya pada masa akan datang bisa meningkat.

Kartika melihat bisnis asuransi di Tanah Air sangatlah potensial. Tapi, sayangnya tingkat literasi masyarakat terhadap produk asuransi masih rendah. Ia mengatakan, rendahnya literasi asuransi menjadi salah satu penyebab permasalahan dalam industri asuransi nasional.

Berdasarkan data OJK pada 2019 lalu diketahui tingkat literasi asuransi masyarakat hanya 19,4 persen. Kartika menyampaikan, selain literasi produk asuransi yang rendah, masyarakat juga tidak paham untuk mengukur tingkat kesehatan perusahaan asuransi. ■ *ed: citra listya rini*

Judul	Anggota Komisi XI Minta OJK Lengkapi Laporan Termasuk soal Bumiputera dan Jiwasraya
Nama Media	Theiconomics.com
Newstrend	Kasus Gagal Bayar AJB Bumiputera & Jiwasraya
Halaman/URL	https://www.theiconomics.com/politics/anggota-komisi-xi-minta-ojk-lengkapi-laporan-termasuk-soal-bumiputera-dan-jiwasraya/
Tanggal Berita	2021-09-16
Sentimen	Netral

Anggota Komisi XI Minta OJK Lengkapi Laporan Termasuk soal Bumiputera dan Jiwasraya

Editor: Kristian Ginting September 16, 2021



Tangkapan layar YouTube, Wakil Ketua Komisi XI DPR Dolfie OPR/iconomics



Iconomics - Sejumlah anggota **Komisi XI DPR** menilai laporan kinerja Otoritas Jasa Keuangan (**OJK**) untuk Semester I/2021 belum lengkap. Karena itu, Komisi XI akan kembali menjadwalkan rapat dengan OJK untuk menagih posisi lembaga tersebut mencapai sasaran yang ditetapkan.

Wakil Ketua Komisi XI DPR Dolfie mengatakan, ketika membahas anggaran OJK tahun 2021 ada 7 sasaran strategis yang dicanangkan. Tiap-tiap sasaran terdapat pos anggaran terkait Indikator Kinerja Utama (IKU). Di samping itu, juga ada nada pembahasan *refocusing* anggaran oleh OJK untuk triwulan kedua sampai keempat di tahun ini.

Asuransi Mobil Terhemat
Bandingkan Brand & Harga Premi

Brand	Asuransi	Asuransi	Asuransi
GEMERAK	Asuransi	Asuransi	Asuransi
	Asuransi	Asuransi	Asuransi
JASWELA	Asuransi	Asuransi	Asuransi
	Asuransi	Asuransi	Asuransi
LIFEPAAL	Asuransi	Asuransi	Asuransi
	Asuransi	Asuransi	Asuransi

DISKON 25%

CEK SEKARANG JUGA

"Tentu perlu pendalaman lebih lanjut kalau mau membahas evaluasi dan *refocusing*. Maka kami berikan kesempatan OJK melengkapinya, jadi pendalaman akan dibahas lebih lanjut dengan jadwal yang akan disampaikan dalam tempo yang sesingkat-singkatnya," kata Dolfie seperti dikutip situs resmi DPR beberapa waktu lalu.

Sementara itu, anggota Komisi XI DPR Mukhamad Misbakhun juga mencatat beberapa isu fundamental yang belum dibahas OJK dalam laporannya. Semisal, laporan OJK terkait asuransi **Bumiputera** atau **jiwasraya**.

Baca Juga : [Ditunt Bank Jambi Tolak PP tentang BUMD yang Mengatur BPD](#)

"Hal-hal fundamental ini perlu dibicarakan. Kami tidak ingin buku laporan bagus tapi substansi kurang memadai," ujar Misbakhun.

Menanggapi permintaan anggota Komisi XI itu, Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso mengatakan, pihaknya akan melengkapi laporan evaluasi lembaganya. Karena dalam laporan tersebut yang disampaikan adalah kinerja umum.

Asuransi Mobil Terhemat
Bandingkan Brand & Harga Premi

Brand	Asuransi	Asuransi	Asuransi
GEMERAK	Asuransi	Asuransi	Asuransi
	Asuransi	Asuransi	Asuransi
JASWELA	Asuransi	Asuransi	Asuransi
	Asuransi	Asuransi	Asuransi
LIFEPAAL	Asuransi	Asuransi	Asuransi
	Asuransi	Asuransi	Asuransi

DISKON 25%

CEK SEKARANG JUGA

"Kami ada kinerja internal proses yang dituangkan dalam IKU kami. Meski tidak disampaikan secara detail, kami siap menyampaiannya," kata Wimboh.

Judul	Tingkatkan Ekspansi Bisnis Keagenan, Sinarmas MSIG Life Resmikan AKM Infinity di Cirebon
Nama Media	Radarcirebon.com
Newstrend	Kantor Agen Sinarmas MSIG Life
Halaman/URL	https://www.radarcirebon.com/2021/09/16/tingkatkan-ekspansi-bisnis-keagenan-sinarmas-msig-life-resmikan-akm-infinity-di-cirebon/
Tanggal Berita	2021-09-16
Sentimen	Netral

Tingkatkan Ekspansi Bisnis Keagenan, Sinarmas MSIG Life Resmikan AKM Infinity di Cirebon

18 September 2021 - 140 views



Wanto Chen melakukan potong pita saat pembukaan resmi kantor Agency Infinity di Cirebon (16/9/21)

CIREBON PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Tik (Sinarmas MSIG Life) meresmikan pembukaan kantor keagenan Agency Kantor Mandiri (AKM) Infinity di Cirebon.

Acara peresmian ditandai dengan agenda potong pita yang dilakukan oleh Presiden Direktur Sinarmas MSIG Life, Wanto Chen didampingi oleh Herman Sulisty, Direktur Sinarmas MSIG Life dan Ferry Tjong selaku Agency Business Head Sinarmas MSIG Life.



Presiden Direktur Sinarmas MSIG Life, Wanto Chen mengatakan, perusahaan melakukan pembukaan AKM Infinity di Cirebon sebagai wujud pemenuhan komitmen memberikan perlindungan kepada masyarakat dan berkontribusi dalam pembangunan ekonomi di wilayah Cirebon yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan.

Kondisi ini seiring dengan rencana kota Cirebon yang akan fokus pada pemulihan dampak ekonomi sebagai agenda pembangunan tahun 2021.

Di sisi lain, Perusahaan berupaya mendorong pertumbuhan ekonomi Cirebon dan sekitarnya dengan menciptakan lapangan kerja, khususnya di masa pandemi ketika roda perekonomian tidak berjalan ideal.

Direktur Sinarmas MSIG Life, Herman Sulisty menambahkan, dengan kehadiran AKM Infinity berharap dapat mempermudah akses informasi kesehatan bagi masyarakat Cirebon.

Kemudian meningkatkan pemahaman masyarakat akan pentingnya proteksi asuransi melalui berbagai produk unggulan yang telah disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing individu.



Mulai dari perlindungan jiwa hingga perlindungan kesehatan baik konvensional maupun syariah.

Produk unggulan yang dimaksud antara lain adalah asuransi tambahan SMILE Medical Extra (SMEX) dengan berbagai pilihan plan yang fleksibel dan klaim cashless.

Asuransi tradisional SMILE Multi Invest yang menghadirkan manfaat hidup bisa tarik ada klaim hingga tahun ke 5 dan investasi jangka pendek yang fleksibel, serta asuransi tradisional SMILE Income Protection X-tra yang memberikan pengembalian pasti untuk menjaga keluarga dari kekhawatiran finansial akibat risiko yang tidak terduga.

Sementara untuk produk perlindungan jiwa, ada SMILE Link 99 yang memberikan pertanggungan jiwa hingga usia 99 tahun. Bagi Nasabah yang ingin berwakaf dan mendapatkan 1 solusi 2 kebalikan berupa proteksi untuk keluarga serta amal ibadah, SMILE Link 99 Syariah hadir dengan tambahan fitur wakaf.

Telah hadir selama 36 tahun melayani kebutuhan perlindungan asuransi masyarakat Indonesia, Sinarmas MSIG Life go public pada tahun 2019 lalu, di mana Mitsui Sumitomo Insurance Co Ltd menjadi pemegang saham pengendali dengan komposisi kepemilikan saham terbesar (50%).

PT Sinar Mas Mutiarta Tbk (12,50%) dan publik (17,50%). Mitsui Sumitomo Insurance Co., Ltd. adalah bagian dari grup internasional, MS&AD Insurance Group, yang merupakan salah satu grup perusahaan asuransi terbesar di Jepang. **(den/adv)**

Judul	Menkes akan Libatkan Asuransi Swasta Imbangi Biaya JKN
Nama Media	Republika.co.id
Newstrend	Program Jaminan Kesehatan Nasional (JKN)
Halaman/URL	https://republika.co.id/berita/qzinsk487/menkes-akan-libatkan-asuransi-swasta-imbangi-biaya-jkn
Tanggal Berita	2021-09-16
Sentimen	Netral

Home > News > Nasional

Menkes akan Libatkan Asuransi Swasta Imbangi Biaya JKN

Kamis 16 Sep 2021 14:35 WIB
Red: Mui Alami Huda



Kartu jaminan kesehatan Nasional (JKN) Foto: BPJS Kesehatan

Pelibatan itu akan dilakukan dengan mekanisme urun biaya.

REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA -- Kementerian Kesehatan RI mendorong keterlibatan penyedia jasa asuransi swasta untuk menyeimbangkan pengeluaran pemerintah pada aktivitas penyembuhan pasien atau kuratif program Jaminan Kesehatan Nasional (JKN). Pelibatan itu akan dilakukan dengan mekanisme urun biaya.

"Kami akan membuat mekanisme urun biaya atau *benefit sharing*. Yang ini juga sudah ada di undang-undangnya supaya kita bisa melibatkan pihak swasta juga. Jadi misalnya asuransinya di sini bisa disinergikan manfaatnya dengan asuransi swasta," kata Menteri Kesehatan RI Budi Gunadi Sadikin saat menghadiri agenda rapat kerja bersama Komisi IX DPR RI yang diikuti secara virtual dari Jakarta, Kamis (16/9).

Budi mengatakan, belanja pemerintah di sektor kesehatan rata-rata Rp 113 triliun dari total Rp 490 triliun per tahun diserap melalui program Jaminan Kesehatan Nasional (JKN). Melalui keterlibatan penyedia jasa asuransi swasta, kata Budi, maka beban pengeluaran pemerintah di sektor kesehatan dapat diseimbangkan.



Selengkapnya

"Kalau terintegrasi, mana yang ditanggung oleh BPJS Kesehatan, mana yang bisa ditanggung oleh asuransi swasta sehingga bisa seimbang kita juga nanti akan mengatur mengurangi duplikasi anggaran," katanya. Duplikasi anggaran yang dimaksud Budi adalah biaya klaim asuransi kesehatan bagi pekerja dalam lingkup keluarga yang saat ini ditanggung pemerintah melalui program JKN.

"Contohnya kakak saya bekerja, pasti ditanggung oleh Badan Penyelenggara Jaminan Kesehatan Nasional (BPJS). Istri yang bekerja di swasta juga ditanggung. Itu ada beberapa hal yang nanti akan kami rapikan mengenai bagaimana konsep penanggungan untuk orang yang bekerja lebih dari satu orang di dalam satu keluarga," katanya.

Selain pelibatan perusahaan asuransi swasta, kata Budi, upaya lain menekan pengeluaran pemerintah di sektor kesehatan juga diperlukan penyesuaian kebutuhan dasar kesehatan (KDK) dalam program JKN. Sebab alokasi dana didominasi kegiatan kuratif ketimbang program promotif dan preventif.

"Sedang kami bicarakan dengan organisasi profesi mana saja yang mau dipertahankan, dipindahkan. Kami sedang berbicara dengan organisasi profesi mengenai definisi kebutuhan dasar kesehatan ini yang diharapkan nanti tahun depan bisa selesai," katanya.

Judul	OJK Tegaskan Aturan Baru <i>Unit Link</i> Keluar Tahun Ini
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Regulasi Terkait PAYDI (Unitlink)
Halaman/URL	https://investor.id/finance/263709/ojk-tegaskan-aturan-baru-unit-link-keluar-tahun-ini
Tanggal Berita	2021-09-16
Sentimen	Netral

Home Live TV ePaper Market and Corporate Finance Business IT and Telco



Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Foto: Investor Daily/David Ciro Ruiz

OJK Tegaskan Aturan Baru *Unit Link* Keluar Tahun Ini

Korpi, 16 September 2021 | 23:38 WIB
Primo Andono (@primandono@outlook.com)



JAKARTA, Investor.id - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menegaskan aturan baru mengenai produk asuransi yang dikaitkan dengan asuransi (PAYDI) atau unit link akan dikeluarkan tahun ini. Beleid yang nantinya berupa Surat Edaran (SE) itu berupaya memastikan pemahaman pemegang polis dan transparansi lebih dari perusahaan asuransi.

Kepala Eksekutif Pengawas IKNB OJK Riwandi menyampaikan, produk unit link sudah memiliki portofolio yang cukup besar terhadap penjualan premi asuransi. Namun demikian, penyempurnaan pengaturan perlu dilakukan meski pandemi Covid-19, berikut dengan banyaknya pengaduan yang terjadi.

"Di aturan ini kita juga minta transparansi biaya-biaya, seperti biaya proteksi atau biaya penghentian polis. Memang ini perubahannya agak drastis, beberapa hal masih dikordinasikan. Kita punya target dalam tahun ini aturan terbaru keluar berupa SE," beber Riwandi, Kamis (16/9).



Angus Dwi Kusumono/ Kepala Eksekutif Pengawasan Industri Keuangan Non Bank (IKNB), Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Riwandi. FOTO: UT/ika a Riwandi

Dia menjelaskan, beleid terbaru unit link nantinya mengatur supaya perusahaan asuransi hanya bisa menjual kepada calon pemegang polis yang mengerti karakteristik produk. Karena berdasarkan temuan OJK, banyak dari pemegang polis unit link protes bahwa nilai unitnya menurun. Hal itu seharusnya dipahami nasabah karena penempatan investasi banyak dilakukan di pasar modal yang fluktuatif. Apalagi melihat kondisi saat ini.

"Ilustrasi selama ini investasi di pasar modal itu positif terus, dengan adanya kejadian saat ini, harga saham fluktuatif, investasinya tidak sesuai dengan yang ada di ilustrasi. Karena bisa mengerti akhirnya protes, melaporkan kemana-mana bahwa ini ada penyalahgunaan di perusahaan asuransi," terang Riwandi.

Dia memutuskan, SE ini nantinya bagian dari upaya OJK untuk membatasi adanya persaingan antara perusahaan asuransi dan nasabah. Selain nasabah yang harus benar-benar mengerti karakteristik produk, perusahaan asuransi juga didorong untuk lebih transparan, sebagai bentuk edukasi pada nasabah mengenai kelebihan investasinya. Apalagi jika dari kacamata perusahaan asuransi, maka produk unit link dianggap lebih para pemegang polis.

"Perusahaan asuransi juga perlu transparan terkait penempatan investasi. Kemudian yang lebih penting adalah bagaimana pemegang polis mengerti polanya, di dalam tagihan premi sekurang-kurangnya kita minta harus ada hasil unit investasi dan berapa lama harus bayar premi. Jadi mereka tau nilai unitnya untuk memuluskan terus atau berhenti dengan melihat situasi di pasar modal. Kalau diberikan tentu manfaat proteksinya tidak dapat, paling hanya mendapatkan manfaat pengembangan dana," tandas Riwandi.

Di sisi lain, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) melalui laporannya sampai dengan semester I-2021 mencatat bahwa premi unit link mampu tumbuh 17% secara year on year (yoy) menjadi Rp 6.44 triliun. Sementara premi produk tradisional naik sebesar 18% (yoy) menjadi sebesar Rp 40,27% triliun. Masih masing-masing produk memiliki kontribusi sebesar 62% dan 38% terhadap pendapatan premi.

Kabed Marketing dan Komunikasi AAJI Witoyo Karsono menyampaikan, pertumbuhan premi unit link menunjukkan bahwa produk tersebut masih banyak diminati masyarakat. Sedangkan pertumbuhan premi tradisional banyak dipengaruhi dari lini bisnis asuransi kesehatan yang sedang naik daun karena pandemi Covid-19.

"Kita lihat produk unit link tetap menunjukkan peningkatan di semester I-2021, artinya juga ketertarikan produk tetap ada. Ada beberapa kasus dari nasabah yang mengajukan komplain, tapi berhasil diselesaikan. Namun karena unit link ini memberikan investasi berikut dengan proteksi itu dinilai masih menarik. AAJI berharap anggota lebih inovatif dan kreatif agar produk lain juga terus meningkat," ucap dia.

Witoyo menegaskan, AAJI dibekali dan dimintai pandangan terkait penyempurnaan regulasi unit link. Secara umum, produk unit link sebenarnya tidak bermasalah, hal yang disoroti OJK adalah nasabah mesti benar-benar mengerti isi produk, mulai dari risiko, biaya, sampai manfaat produk.

"Sehingga tidak menimbulkan masalah di kemudian hari. Kami juga berupaya memberikan hasil investasi yang baik agar nasabah puas. Tidak ada pemaksaan sama sekali bahwa ingin merugikan nasabah," jelas dia.

Editor: Gora Kunjana (gora_kunjana@investor.co.id)

Judul	OJK Tegaskan Aturan Baru <i>Unit Link</i> Keluar Tahun Ini
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Regulasi Terkait PAYDI (Unitlink)
Halaman/URL	https://investor.id/finance/263709/ojk-tegaskan-aturan-baru-unit-link-keluar-tahun-ini
Tanggal Berita	2021-09-16
Sentimen	Netral

OJK Tegaskan Aturan Baru *Unit Link* Keluar Tahun Ini

JAKARTA – Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menegaskan aturan baru mengenai produk asuransi yang dikaitkan dengan asuransi (PAYDI) atau *unit link* akan dikeluarkan tahun ini. Beleid yang nantinya berupa Surat Edaran (SE) itu berupaya memastikan pemahaman pemegang polis dan transparansi lebih dari perusahaan asuransi.

Kepala Eksekutif Pengawas IKNB OJK Riswinandi menyampaikan, produk *unit link* sudah memiliki portofolio yang cukup besar terhadap perolehan premi asuransi. Namun demikian, penyempurnaan pengaturan perlu dilakukan meski pandemi Covid-19, berikut dengan banyaknya pengaduan yang terjadi.

"Di aturan ini kita juga minta transparansi biaya-biaya, seperti biaya proteksi atau biaya penghentian polis. Memang ini perubahannya agak drastis, beberapa hal masih dikoordinasikan. Kita punya target dalam tahun ini aturan terbarunya keluar berupa SE," jelas Riswinandi dalam pertemuan Anggota Dewan Komisiner OJK dengan pemimpin redaksi media massa, Kamis (16/9).

Dia menjelaskan, beleid terbaru *unit link* nantinya mengatur supaya perusahaan asuransi hanya bisa menjual kepada calon pemegang polis yang mengerti karakteristik produk. Karena berdasarkan temuan OJK, banyak dari pemegang polis *unit link* protes bahwa nilai unitnya menurun. Hal itu seharusnya dipahami nasabah karena penempatan investasi banyak dilakukan di pasar modal yang fluktuatif, apalagi melihat kondisi saat ini.

"Ilustrasi selama ini investasi di pasar modal itu positif terus, dengan



Riswinandi

adanya kejadian saat ini, harga saham fluktuatif, investasinya tidak sesuai dengan yang ada di ilustrasi. Karena tidak mengerti akhirnya protes, melaporkan kemana-mana bahwa ini ada penggelapan di perusahaan asuransi," terang Riswinandi.

Dia menuturkan, SE ini intinya bagian dari upaya OJK untuk membatasi adanya perselisihan antara perusahaan asuransi dan nasabah. Selain nasabah yang harus benar-benar mengerti karakteristik produk, perusahaan asuransi juga didorong untuk lebih transparan, sebagai bentuk edukasi pada nasabah memutuskan kebijakan investasinya. Apalagi jika dari kacamata perusahaan asuransi, risiko produk *unit link* ditanggung oleh para pemegang polis.

"Perusahaan asuransi juga perlu transparan terkait penempatan investasi. Kemudian yang lebih penting adalah bagaimana pemegang polis

mengerti posisinya, di dalam tagihan premi sekarang kita minta harus ada hasil unit investasi dan berapa lama harus bayar premi. Jadi mereka tau nilai unitnya untuk memutuskan terus atau berhenti dengan melihat situasi di pasar modal. Kalau dihentikan tentu manfaat proteksinya tidak dapat, paling hanya mendapatkan manfaat pengembangan dana," tandas Riswinandi.

Di sisi lain, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) melalui laporannya sampai dengan semester I-2021 mencatat bahwa premi *unit link* mampu tumbuh 17% secara *year on year* (yoy) menjadi Rp 64,44 triliun. Sementara premi produk tradisional naik sebesar 18% (yoy) menjadi sebesar Rp 40,27 triliun. Masing-masing produk memiliki kontribusi sebesar 62% dan 38% terhadap pendapatan premi.

Sebelumnya, Kabid Marketing dan Komunikasi AAJI Wiroyo Karsono menyampaikan, pertumbuhan premi *unit link* membuktikan bahwa produk tersebut masih banyak diminati masyarakat. Sedangkan pertumbuhan premi tradisional banyak dipengaruhi dari lini bisnis asuransi kesehatan yang sedang naik daun karena pandemi Covid-19.

"Kita lihat produk *unit link* tetap menunjukkan peningkatan pada semester I-2021, artinya juga ketertarikan produk tetap ada. Ada beberapa kasus dari nasabah yang mengajukan komplain, tapi berhasil diselesaikan. Namun karena *unit link* ini memberikan investasi berikut dengan proteksi itu dinilai masih menarik. AAJI berharap anggota lebih inovatif dan kreatif agar produk lain juga terus meningkat," ucap dia. (pri)