

Jumat, 18 Maret 2022

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Reksadana Masih Jadi Pilihan Utama Asuransi Jiwa dalam Berinvestasi
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Aset Investasi Reksadana di Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://newssetup.kontan.co.id/news/reksadana-masih-jadi-pilihan-utama-asuransi-jiwa-dalam-berinvestasi
Tanggal Berita	2022-03-17
Sentimen	Positif

Reksadana Masih Jadi Pilihan Utama Asuransi Jiwa dalam Berinvestasi

Kontan, 17 Maret 2022 | 04:45 WIB | Reporter: Adhiana Oktaviana





Gratis Ebook
Sukses Trading Untuk Pemula

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

Adapun, secara total aset investasi, OJK mencatat hingga Januari 2022 ada pertumbuhan sebesar 7,3% dengan nilai mencapai Rp 316,68 triliun. Pada periode yang sama tahun sebelumnya, aset investasi yang dikelola industri sebesar Rp 291,1 triliun.



Penempatan pada saham menempati posisi kedua yang paling banyak dipilih industri untuk mengelola investasinya dengan nilai mencapai Rp 139,3 triliun. Angka tersebut berkontribusi sebanyak 28,95% dari keseluruhan portofolio.

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

Baca Juga: Kapan Aturan Untlink Keluar? Ini Kata OJK

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

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

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

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

Baca Juga: Nasabah Ibt Lakukan PKPU AJB Bumiputera, OJK Jawab Begini

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

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

[Selengkapnya >](#)

Judul	OJK: Aturan Unit Link dalam Proses Administrasi, Tunggu Minggu Ini
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Opini AAJI dalam Kebijakan Baru OJK
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2022/03/17/122000726/ojk--aturan-unit-link-dalam-proses-administrasi-tunggu-minggu-ini
Tanggal Berita	2022-03-17
Sentimen	Positif

Kompas.com / Money / Whats New

OJK: Aturan Unit Link dalam Proses Administrasi, Tunggu Minggu Ini

Kompas.com - 17/03/2022, 12:20 WIB

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

Komentar



Logo OJK. (Dok. Kompas.com/Bambang P. Jatmiko)



Penulis: **Agustinus Rangga Respati** | Editor: **Akhdi Martin Pratama**

JAKARTA, KOMPAS.com - Aturan terbaru Otoritas Jasa Keuangan (OJK) terkait produk **asuransi unit link** dikabarkan akan terbit minggu ini.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) TA Dewi Astuti mengatakan, aturan tersebut akan segera diterbitkan dalam waktu dekat ini.

"Ditunggu saja ketentuannya dalam minggu ini. Saat ini sedang proses administrasi saja," ungkap dia pada Kompas.com, Kamis (17/3/2022).

Baca juga: [Solusi Perkara Unit Link, Pengamat: Batasi Penjualannya Hanya ke Golongan Melek Investasi](#)

Ketika ditanya dengan rinci kapan aturan terkait produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (paydi) ini keluar, ia enggan menjawab waktu pastinya.

Namun demikian, ia mengamin akan ada ketentuan baru yang tertuang dalam Surat Edaran (SE) terbaru nanti. Ketentuan tersebut akan mengatur hal yang belum diatur sebelumnya dalam produk unit link.

Misalnya, peraturan tentang biaya akuisisi dan admin, spesifikasi produk, pengelolaan investasi, praktik pemasaran, dan transparansi produk.

Baca juga: [Unit Link Masih Digemari, Pendapatan Preminya Capai Rp 127,7 triliun](#)

Ia juga mengamin akan terbit persyaratan baru perusahaan untuk dapat menjual paydi.

"Insya Allah, semua ada dalam aturan terbaru paydi," terang dia.

Sementara itu, Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia Karin Zulkarnaen mengatakan, pihaknya telah menerima rancangan dari peraturan baru OJK tersebut.

"Kami sedang melakukan diskusi internal untuk mengantisipasi aturan baru tersebut. Kami belum mengambil banyak langkah karena peraturan itu sifatnya masih rancangan," terang dia beberapa waktu lalu.

Ia menceritakan, pada dasarnya peraturan tersebut akan membuat standar baru untuk perusahaan asuransi. Nantinya, peraturan OJK itu akan membuat perusahaan asuransi mendesain ulang produk unit link, cara pemasaran, hingga pelaporan hasilnya.

Sebelumnya, Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampubolon mengakui telah beberapa kali berdiskusi dengan OJK terkait peraturan ini. Ia mengatakan, sebagian anggota AAJI telah menyetujui regulasi yang akan diterbitkan nanti.



TERPOPULER

- 1 Ini Penyebab Harga Minyak Goreng di Malaysia Cuma Rp 8.500 Per Kg
Dibaca 21.226 kali
- 2 Pendaftaran Kartu Prakerja Gelombang 24 Sudah Dibuka, Cek www.prakerja.go.id
Dibaca 8.088 kali
- 3 Mendag Tunjukkan Foto Kultansi sebagai Bukti Adanya Mafia Minyak Goreng
Dibaca 7.132 kali
- 4 Ironi Minyak Goreng Curah: Dulu Mau Dilarang, Kini Malah Disubsidi
Dibaca 7.107 kali
- 5 Sebut Ada Mafia Minyak Goreng, Mendag, Mohon Maaf Kami Tidak Dapat Mengontrol
Dibaca 6.148 kali

[sonora.id](#)

Judul	Investasi Besar Asuransi Jiwa di Reksadana
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Aset Investasi Reksadana di Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://insight.kontan.co.id/news/investasi-besar-asuransi-jiwa-di-reksadana
Tanggal Berita	2022-03-17
Sentimen	Positif

BERITA

Investasi Besar Asuransi Jiwa di Reksadana

Kamis, 17 Maret 2022 | 05:10 WIB

 Investasi Besar Asuransi Jiwa di Reksadana

Reporter: **Adrianus Octaviano** | Editor: **Lamgiat Siringoringo**

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

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

Ini Artikel Spesial

Segera berlangganan sekarang untuk memperoleh informasi yang lebih lengkap.

Rp 20K

PAKET 1 BULAN

BERLANGGANAN

Rp 99K

HEMAT 17%

PAKET 6 BULAN

BERLANGGANAN

Rp 190K

POPULER

HEMAT 21%

PAKET 12 BULAN

BERLANGGANAN

PAKET LAIN

Rp 120K

KONTAN DIGITAL PREMIUM ACCESS

- Business Insight
- Epaper Harian + Mingguan
- Arsip Epaper 30 Hari

BERLANGGANAN

gopay Link Aja! OVO DANA

LOGIN atau Berlangganan dengan Google

Nikmati bebas akses Epaper Kontan setiap hari, cek di sini

Tag 

asuransi jiwa

Judul	Penting, Edukasi Seluk Beluk Soal Asuransi Maupun Investasi
Nama Media	Ayosemarang.com
Newstrend	Edukasi Perencanaan Keuangan dan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://www.ayosemarang.com/semarang-ray/pr-772981795/penting-edukasi-seluk-beluk-soal-asuransi-maupun-investasi
Tanggal Berita	2022-03-17
Sentimen	Positif

Penting, Edukasi Seluk Beluk Soal Asuransi Maupun Investasi
 @ayosemarang.com • Kamis, 17 Maret 2022 | 1407 WIB

Alifia [#YukPahami Dana Investasi dalam Asuransi Jiwa](#)

Pahami Produk Unit Link

Alifia Indonesia secara berkelanjutan memberikan edukasi mengenai produk asuransi, baik produk asuransi tradisional maupun Produk Asuransi yang Disaitkan dengan Investasi (PAYDI). Tujuannya, agar masyarakat semakin memahami solusi asuransi yang sesuai dengan kebutuhan.

Chief Marketing Officer Alifia Life Indonesia Karin Zukarnain menjelaskan edukasi dan informasi mengenai asuransi ini tidak hanya perlu dipahami oleh masyarakat yang belum memiliki asuransi, tetapi juga yang sudah menjadi nasabah asuransi. Hal ini untuk menggiatkan kembali apakah perlindungan asuransinya masih relevan seiring dengan berjalannya waktu dan kebutuhan yang mungkin berubah mengikuti perubahan situasi dan kebutuhan keluarga.

"Sebagai perusahaan asuransi, Alifia Life Indonesia berkomitmen untuk menyediakan solusi proteksi dari A - Z yang dapat memenuhi beragam kebutuhan nasabah," jelasnya, Kamis 17 Maret 2022.

Baca Juga: Harga Minyak Goreng Hari ini Meroket, Gubernur Dengek Minta Kamendag Gerek Cepat

Hal ini, lanjut dia, sejalan dengan tujuan perusahaan untuk membantu dan memberikan perlindungan asuransi ke lebih banyak masyarakat Indonesia. Pihaknya melakukan berbagai inovasi dan edukasi secara berkelanjutan, agar semakin banyak orang memahami produk asuransi sebelum membeli.

"Bagi yang sudah menjadi nasabah untuk memperhatikan isi polis yang sudah dimiliki dan melakukan review polis secara berkala. Produk asuransi yang tepat, akan memberikan manfaat yang optimal dan dapat mendukung tujuan keuangan yang ingin dicapai nasabah," kata dia.

Asuransi Mobil Terhemat Bandingkan Brand & Klaimnya

KONTEN PROMOSI

Wanita Terkaya asal Bandung Ungkap Rahasia Jadi Kaya

Pembunuh Wasir Ditemukan! Minum ini saat Perut Kosong!

Menurut Laporan AAJ Q4 2021, PAYDI memberikan kontribusi sebesar 62,9% dari total pendapatan premi industri asuransi jiwa di Indonesia. Pendapatan premi dari PAYDI ini bertumbuh sebesar 6,4% secara YoY. Sedangkan di Alifia Life Indonesia, PAYDI memberikan kontribusi sebesar 93,7% dari total pendapatan premi perusahaan. Angka ini bertumbuh sebesar 12,7% secara YoY.

"Hal ini menunjukkan bahwa kebutuhan dan minat masyarakat terhadap asuransi jiwa unit link cukup tinggi."

Baca Juga: Kecelakaan di Tol Semarang, Mobil vs Mobil Hingga Ringsek Parah

la menambahkan Alifia Life Indonesia secara aktif memberikan informasi dan edukasi mengenai PAYDI atau yang lebih dikenal sebagai asuransi jiwa unit link. Terutama karena produk ini memiliki manfaat yang terdiri dari proteksi dan investasi.

Judul	BeSMART Permudah Layanan Tanpa Tatap Muka
Nama Media	Suara Merdeka
Newstrend	Kinerja Positif Generali Indonesia
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2022-03-17
Sentimen	Positif



PRODUK BARU: Customer service Generali memberi penjelasan kepada nasabah terkait peluncuran produk baru, BeSMART. (46)

BeSMART Permudah Layanan Tanpa Tatap Muka

JAKARTA - Di tengah pandemi Covid-19 sejak awal 2020, industri asuransi di Tanah Air masih mampu tumbuh. Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat kinerja pendapatan industri asuransi jiwa per kuartal ketiga 2021 mencapai Rp 171,36 triliun atau tumbuh 38,7 persen *year on year* (yoy).

Sementara itu, PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) mencatat kinerja positif sepanjang 2021, dengan membayarkan klaim sebesar lebih dari Rp 1 triliun kepada nasabah atau lebih dari 202 ribu keluarga di Indonesia. Angka ini meningkat 64 persen dibandingkan periode yang sama pada tahun sebelumnya.

"Dari total klaim tersebut, sebanyak 25 persen adalah klaim terkait kasus Covid-19. Kita belum tahu kapan pandemi berakhir, sebab masih muncul varian-varian baru, seperti saat ini Omicron. Yang pasti masyarakat memerlukan kepastian perlindungan kesehatan di tengah ketidakpastian pandemi," ungkap CEO Generali Indonesia, Edy Tuhirman melalui siaran pers, Kamis (16/3).

Untuk menjawab kebutuhan masyarakat akan proteksi kesehatan di segala kondisi, lanjut Edy, Generali Indonesia telah meluncurkan produk baru, BeSMART. Dijelaskan, BeSMART memberi kemudahan layanan tanpa tatap muka, sehingga dapat menjangkau masyarakat di mana pun.

"Melalui aplikasi iPropose calon nasabah bisa langsung konsultasi *online* dengan lebih dari 10 ribu agen profesional Generali yang tersebar di seluruh Indonesia, untuk memilih kebutuhan proteksi, hingga melakukan pembayaran premi pertama secara *online*. Nasabah terlindungi tanpa tatap muka serta tetap mematuhi protokol kesehatan," jelas Edy.

Antiinflasi

Edy menambahkan, dalam kondisi darurat, BeSMART menghadirkan layanan evakuasi medis darurat. Dijelaskan, fitur ini memiliki keunggulan antiinflasi karena memberikan manfaat kamar perawatan sesuai jenis kamar, dan bukan berdasarkan limit harga. Selain itu, perlindungan berlaku hingga ke seluruh dunia serta bisa memberikan nilai pertanggungan hingga Rp 100 miliar.

"BeSMART juga memiliki perlindungan lengkap untuk perawatan di rumah sakit, termasuk perawatan kanker, manfaat *hemodialysis* atau cuci darah, dan manfaat-manfaat lainnya," imbuh Edy.

Adapun sebagai produk andalan, menurut Edy, BeSMART menjamin pengembalian premi sebesar 100% walaupun nasabah sudah melakukan klaim. Selain itu ada fitur jaminan *anti-lapse* yang memastikan polis tetap aktif selama 10 tahun.

"Satu lagi ada fitur RoboARMS telah terbukti kinerjanya dalam menjaga dan mengoptimalkan nilai investasi polis di segala kondisi. Secara rata-rata lebih dari 90 persen nasabah yang sudah mengaktifkan RoboARMS, kinerja polisnya di atas IHSG (Indeks Harga Saham Gabungan-Red)," jelas Edy. (sb-46)

Judul	Pentingnya Edukasi dan Informasi Berkelanjutan agar Asuransi Tepat Sasaran
Nama Media	Liputan6.com
Newstrend	Edukasi Perencanaan Keuangan dan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://surabaya.liputan6.com/read/4913745/pentingnya-edukasi-dan-informasi-berkelanjutan-agar-asuransi-tepat-sasaran
Tanggal Berita	2022-03-17
Sentimen	Netral

Home > Surabaya

Pentingnya Edukasi dan Informasi Berkelanjutan agar Asuransi Tepat Sasaran

Liputan6.com
17 Mar 2022, 08:54 WIB

15



Edukasi dan informasi mengenai asuransi sangat diperlukan. (istimewa)

Liputan6.com, Jakarta - Dua tahun masa pandemi, kesadaran dan kebutuhan masyarakat Indonesia untuk berinvestasi semakin meningkat.

Ibu tabungnya, edukasi dan informasi mengenai asuransi sangat diperlukan. Tidak hanya perlu dipahami oleh masyarakat yang belum memiliki asuransi, tetapi juga yang sudah menjadi nasabah asuransi, perlu untuk mengkaji kembali apakah perlindungannya masih relevan seiring dengan berjalannya waktu.

"Sebagai perusahaan asuransi, **Allianz Life Indonesia** berkomitmen untuk menyediakan solusi proteksi dari A - Z yang dapat memenuhi beragam kebutuhan nasabah. Hal ini sejalan dengan tujuan kami membantu dan memberikan perlindungan asuransi ke lebih banyak masyarakat," ujar Karin Zukarnaen, Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia, Kamis (17/3/2022).

Pihaknya melakukan berbagai inisiatif dan edukasi secara berkelanjutan, agar semakin banyak orang memahami produk asuransi sebelum membeli, juga bagi yang sudah menjadi nasabah untuk memperhatikan isi polis yang sudah dimiliki dan melakukan review polis secara berkala.

"Produk asuransi yang tepat, akan memberikan manfaat yang optimal dan dapat mendukung tujuan keuangan yang ingin dicapai nasabah," katanya.

Pihaknya juga aktif memberikan informasi dan edukasi mengenai PAYDI (Produk Asuransi Yang Dikaitkan dengan Investasi) atau yang lebih dikenal sebagai asuransi jiwa unit link, terutama karena produk ini memiliki manfaat yang terdiri dari proteksi dan investasi.

"Tugasnya agar lebih banyak masyarakat memahami kebutuhan perlindungan asuransi dan profil risiko diri, sehingga dapat menentukan produk dan manfaat yang sesuai," jelasnya.



Bakrie

Pada 2008 Grup Bakrie dapat bayar produk Diamond Insure BakrieLife

Di produksi oleh PT Optima Smartindo Industry di Bekasi Jawa Barat

BURU

Sponsored Links by Taboola



Jam Tangan Merek Swiss Dijual, DISKON 90% Hari Ini

Creative: Widiyasa

Belilah Sekarang



Analisa Tanpa Rekomendasi

MOBILAS, Pemasukan

2 dari 2 halaman

Sesuai Kebutuhan



Sesuai asuransi (Gerdar: ahli keahli dan Praditya)

Mela Laksami Permata Dewi, Head of Investment Communication & Fund Development Allianz Life Indonesia mengatakan, tujuan utama dari asuransi jiwa unit link adalah perlindungan asuransinya, kemudian ada porsi investasi yang harus dipahami oleh nasabah.

"Yang wajib diketahui oleh nasabah adalah apa saja kebutuhan mereka untuk menentukan tujuan keuangan yang ingin dicapai. lalu berapa lama jangka waktu yang dibutuhkan untuk mencapainya, dan seperti apa profil risiko yang dimiliki," jelasnya.

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

Judul	Sebelum Beli, Kenali Tahapan dan Istilah dalam Produk Asuransi
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Allianz eAZy Connect Portal
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2022/03/17/154700626/sebelum-beli-kenali-tahapan-dan-istilah-dalam-produk-asuransi-
Tanggal Berita	2022-03-17
Sentimen	Netral

Sebelum Beli, Kenali Tahapan dan Istilah dalam Produk Asuransi

Sebelum membeli produk asuransi, kenali tahapan dan istilah dalam produk asuransi.

1. Persiapan SPAJ

Sebelum membeli produk asuransi, kenali tahapan dan istilah dalam produk asuransi. Tahap pertama yang harus dilakukan adalah mengisi SPAJ (Survei Preliminary Anamnesis Questionnaire) yang akan diisi oleh agen asuransi.

2. Polis asuransi

Polis asuransi adalah dokumen yang menunjukkan bahwa Anda telah membeli produk asuransi. Polis asuransi akan menunjukkan informasi tentang produk asuransi yang Anda beli, termasuk premi, manfaat, dan ketentuan lainnya.

3. Premi asuransi, infirmitas, dan nilai premi

Premi asuransi adalah biaya yang harus dibayar oleh Anda untuk mendapatkan produk asuransi. Infirmitas adalah kondisi kesehatan yang dapat mempengaruhi premi asuransi. Nilai premi adalah jumlah uang yang harus dibayar oleh Anda untuk mendapatkan produk asuransi.

4. Grace period, lapang, dan proses restitusi

Grace period adalah masa tenggang yang diberikan oleh perusahaan asuransi kepada Anda untuk membayar premi asuransi. Lapang adalah jumlah uang yang harus dibayar oleh Anda untuk mendapatkan produk asuransi. Proses restitusi adalah proses pengembalian uang kepada Anda jika Anda meninggal dunia.

- TOPIK TERKAIT**
1. Cara memilih asuransi kesehatan yang tepat
 2. Manfaat asuransi kesehatan yang harus dimiliki
 3. Cara memilih asuransi kesehatan yang tepat
 4. Cara memilih asuransi kesehatan yang tepat
 5. Cara memilih asuransi kesehatan yang tepat

BERITA TERKAIT

Asuransi kesehatan yang harus dimiliki

Asuransi kesehatan yang harus dimiliki

BERITA TERKAIT

Asuransi kesehatan yang harus dimiliki

Asuransi kesehatan yang harus dimiliki

BERITA TERKAIT

Asuransi kesehatan yang harus dimiliki

Asuransi kesehatan yang harus dimiliki

BERITA TERKAIT

Asuransi kesehatan yang harus dimiliki

Asuransi kesehatan yang harus dimiliki

BERITA TERKAIT

Asuransi kesehatan yang harus dimiliki

Asuransi kesehatan yang harus dimiliki

BERITA TERKAIT

Asuransi kesehatan yang harus dimiliki

Asuransi kesehatan yang harus dimiliki

BERITA TERKAIT

Asuransi kesehatan yang harus dimiliki

Asuransi kesehatan yang harus dimiliki

BERITA TERKAIT

Asuransi kesehatan yang harus dimiliki

Asuransi kesehatan yang harus dimiliki

BERITA TERKAIT

Asuransi kesehatan yang harus dimiliki

Asuransi kesehatan yang harus dimiliki

BERITA TERKAIT

Asuransi kesehatan yang harus dimiliki

Asuransi kesehatan yang harus dimiliki

BERITA TERKAIT

Asuransi kesehatan yang harus dimiliki

Asuransi kesehatan yang harus dimiliki

BERITA TERKAIT

Asuransi kesehatan yang harus dimiliki

Asuransi kesehatan yang harus dimiliki

BERITA TERKAIT

Asuransi kesehatan yang harus dimiliki

Asuransi kesehatan yang harus dimiliki

BERITA TERKAIT

Asuransi kesehatan yang harus dimiliki

Asuransi kesehatan yang harus dimiliki

Judul	Beda Asuransi dan Investasi, Wajib Tahu Agar Tak Salah Memilih!
Nama Media	Pasardana.id
Newstrend	Edukasi Perencanaan Keuangan dan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://pasardana.id/news/2022/3/17/beda-asuransi-dan-investasi-wajib-tahu-agar-tak-salah-memilih/
Tanggal Berita	2022-03-17
Sentimen	Netral

Beda Asuransi dan Investasi, Wajib Tahu Agar Tak Salah Memilih!

harry - Kamis, 17 Maret 2022 09:21



Pasardana.id - [Asuransi](#) dan investasi menjadi produk keuangan yang selalu hadir dalam perencanaan keuangan.

Pertanyaannya kini, apa bedanya antara asuransi dan investasi serta yang mana yang harus didahulukan?

Beberapa produk asuransi yang ditawarkan para agen asuransi biasanya berupa investasi asuransi atau yang secara sederhana merupakan gabungan dua produk keuangan dengan manfaat berbeda.

Produk asuransi tetap memberikan jaminan proteksi terhadap kematian atau ketika kamu jatuh sakit, sedangkan produk investasi memberikan penambahan pengelolaan dana dengan keuntungan antara 15 sampai 30 persen per tiga tahun.

Produk asuransi seperti ini yang kita kenal seperti produk asuransi *unit link* yang menggabungkan antara manfaat [asuransi jiwa](#) dan kesehatan dengan investasi dalam hal ini adalah investasi reksadana.

Perbedaan Asuransi dan Investasi

Kedua produk ini dari manfaatnya saja sudah berbeda. Saat membayar premi asuransi, kamu hanya akan mendapatkan proteksi tanpa ada penambahan dana dari premi yang dibayarkan, meski tidak ada klaim ataupun pada saat ada pengembalian premi.

Sementara itu, dengan berinvestasi, kamu akan mendapatkan penambahan dan yang disetorkan. Keuntungannya tidak tetap dan dipengaruhi oleh beberapa faktor.

Kedua produk yang berbeda ini dikawinkan dalam satu produk yang disebut investasi asuransi. Prinsipnya, premi yang kamu bayarnya kepada perusahaan akan dibagi dua.

Sebagian disetorkan untuk membayarkan premi kamu, sebagian yang lain dikelola oleh manajer investasi.

Apakah Investasi Asuransi Menguntungkan?

Bicara soal asuransi dan investasi yang bersamaan ibarat menaiki sebuah kendaraan dengan tujuan berbeda. Artinya, jika ingin cepat sampai di satu tujuan, maka kamu harus mengesampingkan tujuan lainnya.

Jika bicara soal praktis atau tidak, investasi asuransi memang memberikan kemudahan bagi kamu. Dengan satu produk, kamu bisa mendapatkan dua manfaat.

Hanya saja, manfaat yang bisa kamu peroleh tidak akan maksimal karena premi maupun dana kelola yang disetorkan juga tidak maksimal.

Alasan praktis tersebut yang membuat banyak orang tidak berpikir panjang. Selain itu, bisa jadi karena faktor ketidakmampuan memahami perbedaan antara investasi dan asuransi.

Asuransi yang digabungkan dengan investasi seperti ini bukan tanpa risiko. Saat kamu memutuskan untuk menggunakan dana yang ada untuk membeli polis asuransi berbasis investasi akan memengaruhi jumlah premi yang harus dibayarkan.

Selain itu juga, potensi keuntungan dari investasi yang dibayarkan tidak bisa maksimal karena pengelolaan dana dilakukan oleh manajer investasi.

Jika ditanya apakah investasi asuransi menguntungkan atau tidak tergantung cara pandang kamu melihatnya.

Namun, beberapa pemegang polis asuransi yang baru melekat dengan produk *unit link* seperti ini justru banyak yang beralih mencari premi yang lebih terjangkau.

Adapun yang tetap melanjutkan karena sudah kepalang tanggung karena sudah cukup lama membayar premi yang cukup besar.

Jadi, jika kamu sedang mencari asuransi terbaik, mungkin perlu mempertimbangkan lagi skema asuransi dan investasi yang ditawarkan.

Salah satu solusi untuk mendapatkan keuntungan lebih banyak dalam investasi, langkah yang paling tepat adalah memisahkannya dengan produk asuransi, begitu pun berlaku untuk sebaliknya.

Jika ingin mendapatkan proteksi yang lebih maksimal dari asuransi dengan premi yang lebih rendah, kamu bisa memilih polis asuransi murni atau asuransi berjangka.

Maksimalikan Masing-Masing Produk Secara Terpisah

Pengetahui kita tentang asuransi dan investasi ini masih rendah. Agar bisa mendapatkan hasil yang lebih baik, tentu kedua hal ini lebih baik dipisahkan melihat keuntungannya tidak maksimal jika keduanya digabungkan.

Jika kamu memutuskan untuk tetap membeli polis jenis ini, maka memiliki pilihan antara investasi asuransi konvensional atau investasi asuransi syariah yang lebih memberi ketentraman.

Judul	Kecewa! Pihak AIA Tak Hadiri Sidang Lanjutan Perkara Perdata di PN Jaksel, Nasabah Ancam Bawa ke Ranah Pidana
Nama Media	Poskota.co.id
Newstrend	Masalah Klaim Asuransi AIA
Halaman/URL	https://poskota.co.id/2022/03/17/kecewa-pihak-aia-tak-hadiri-sidang-lanjutan-perkara-perdata-di-pn-jaksel-nasabah-ancam-bawa-ke-ranah-pidana
Tanggal Berita	2022-03-17
Sentimen	Negatif

Home > MEGAPOLITAN > Depok

Kecewa! Pihak AIA Tak Hadiri Sidang Lanjutan Perkara Perdata di PN Jaksel, Nasabah Ancam Bawa ke Ranah Pidana

Kamis, 17 Maret 2022 09:53 WIB

Share



AKBP (Panglima) H. Sutomo, M.Si meninjau korban pengajuan Asuransi AIA bersama para tim kuasa hukum yang mengajukan Asuransi AIA ke ranah pidana (dari produk/sangsi)

DEPOK.POSKOTA.CO.ID - Pihak Asuransi AIA tak menghadiri sidang lanjutan terhadap gugatan perdata yang diajukan oleh sejumlah nasabah termasuk para purnawarawan Poni di Pengadilan Negeri Jakarta Selatan (PN Jaksel) pada Rabu 16 Maret 2022.

Salah satu korban sekaligus purnawarawan Poni AKBP H. Sutomo pun mengutarakan kecewa atas ketidakhadiran pihak Asuransi AIA yang kasusnya telah berjalan sejak tahun 2020 silam.

Dani TUTUP GUDANG - Jari Tangan Rolex Pria DENGAN DISKON 90%

MAMI TUTUPI S21 ultra DISKON 70%

S21 ultra seharga 2.750.000. Diskon hingga 70% untuk Flagman Samsung

Viemita Tua Terkaya Ini Membocorkan Rahasia Kekayaannya!

"Untuk tergugat satu PT AIA tidak datang pada saat sidang lanjutan, sedangkan untuk tergugat dua yaitu BCA hadir dan termasuk tergugat Bank Indonesia, lalu OJK juga datang," ujar kuasa hukum H. Sutomo, Ansari Lubis kepada Poskota di kantornya Jalan Raya Bogor, Kota Depok, Kamis 17 Maret 2022.

Dari pihak tergugat rencananya akan memberikan jawaban pada sidang lanjutan yang dijadwalkan tanggal 30 Maret mendatang.

Baca Juga:
Banjir Setinggi Satu Meter Rendam Purworejo, 6.085 Warga Mengungsi

"Kita sebagai klien dari nasabah yang merasa dirugikan terhadap sikap AIA bertambah semakin kecewa. Kasus ini sudah mulai dari tahun 2020 sehingga berlanjut," tuturnya.

Ansari menegaskan, pihaknya akan tetap fokus pada gugatan perdata.



Selain gugatan itu yang dipikirkan oleh kliennya.

"Kalau secara hukum kita harus selesaikan dulu secara perdata, karena jika kita laporkan pidana otomatis perdata berhenti. Klien kita H. Sutomo yang juga purnawarawan Poni ini juga meminta gugatan perdatanya, kita minta ganti kerugian penggantian uang," jelasnya.

Baca Juga:
Dikalahkan dengan Jaringan Teroris, Fadli Zon: Itu Terlalu Kaja!

Adapun kata Ansari, total kerugian yang diderita kliennya itu sekitar Rp400 juta.

Sikap kecewa turut diungkapkan oleh Hilma, yang juga tim kuasa hukum dari AKBP Sutomo

Judul	Astra Life Hadirkan Kampanye #WarisanHingga5Miliar dengan Flexi Life, Cara Mudah Generasi Muda Persiapkan Warisan untuk Keluarga
Nama Media	Analisnews.co.id
Newstrend	Kampanye #WarisanHingga5Miliar Astra Life
Halaman/URL	https://analisnews.co.id/2022/03/astra-life-hadirkan-kampanye-warisanhingga5miliar-dengan-flexi-life-cara-mudah-generasi-muda-persiapkan-warisan-untuk-keluarga.html
Tanggal Berita	2022-03-17
Sentimen	Netral

Astra Life Hadirkan Kampanye #WarisanHingga5Miliar dengan Flexi Life, Cara Mudah Generasi Muda Persiapkan Warisan untuk Keluarga



Analisisnews, Jakarta – Dengan ini, generasi muda di Indonesia diharapkan lebih semangat melakukan dan generasi.

Menyadari bahwa generasi muda adalah generasi yang akan menjadi tulang punggung bangsa, Astra Life menghadirkan kampanye #WarisanHingga5Miliar dengan Flexi Life, cara mudah generasi muda mempersiapkan warisan untuk keluarga. Dengan cara ini, generasi muda dapat mempersiapkan warisan untuk keluarga dengan cara yang mudah dan praktis.

Salah satu cara yang paling mudah untuk mempersiapkan warisan adalah dengan menggunakan asuransi. Dengan cara ini, generasi muda dapat mempersiapkan warisan untuk keluarga dengan cara yang mudah dan praktis.

Salah satu cara yang paling mudah untuk mempersiapkan warisan adalah dengan menggunakan asuransi. Dengan cara ini, generasi muda dapat mempersiapkan warisan untuk keluarga dengan cara yang mudah dan praktis.

Salah satu cara yang paling mudah untuk mempersiapkan warisan adalah dengan menggunakan asuransi. Dengan cara ini, generasi muda dapat mempersiapkan warisan untuk keluarga dengan cara yang mudah dan praktis.

Salah satu cara yang paling mudah untuk mempersiapkan warisan adalah dengan menggunakan asuransi. Dengan cara ini, generasi muda dapat mempersiapkan warisan untuk keluarga dengan cara yang mudah dan praktis.

Salah satu cara yang paling mudah untuk mempersiapkan warisan adalah dengan menggunakan asuransi. Dengan cara ini, generasi muda dapat mempersiapkan warisan untuk keluarga dengan cara yang mudah dan praktis.

Salah satu cara yang paling mudah untuk mempersiapkan warisan adalah dengan menggunakan asuransi. Dengan cara ini, generasi muda dapat mempersiapkan warisan untuk keluarga dengan cara yang mudah dan praktis.

Salah satu cara yang paling mudah untuk mempersiapkan warisan adalah dengan menggunakan asuransi. Dengan cara ini, generasi muda dapat mempersiapkan warisan untuk keluarga dengan cara yang mudah dan praktis.

Salah satu cara yang paling mudah untuk mempersiapkan warisan adalah dengan menggunakan asuransi. Dengan cara ini, generasi muda dapat mempersiapkan warisan untuk keluarga dengan cara yang mudah dan praktis.

Salah satu cara yang paling mudah untuk mempersiapkan warisan adalah dengan menggunakan asuransi. Dengan cara ini, generasi muda dapat mempersiapkan warisan untuk keluarga dengan cara yang mudah dan praktis.

Salah satu cara yang paling mudah untuk mempersiapkan warisan adalah dengan menggunakan asuransi. Dengan cara ini, generasi muda dapat mempersiapkan warisan untuk keluarga dengan cara yang mudah dan praktis.

Salah satu cara yang paling mudah untuk mempersiapkan warisan adalah dengan menggunakan asuransi. Dengan cara ini, generasi muda dapat mempersiapkan warisan untuk keluarga dengan cara yang mudah dan praktis.

Salah satu cara yang paling mudah untuk mempersiapkan warisan adalah dengan menggunakan asuransi. Dengan cara ini, generasi muda dapat mempersiapkan warisan untuk keluarga dengan cara yang mudah dan praktis.

Salah satu cara yang paling mudah untuk mempersiapkan warisan adalah dengan menggunakan asuransi. Dengan cara ini, generasi muda dapat mempersiapkan warisan untuk keluarga dengan cara yang mudah dan praktis.

Salah satu cara yang paling mudah untuk mempersiapkan warisan adalah dengan menggunakan asuransi. Dengan cara ini, generasi muda dapat mempersiapkan warisan untuk keluarga dengan cara yang mudah dan praktis.

Salah satu cara yang paling mudah untuk mempersiapkan warisan adalah dengan menggunakan asuransi. Dengan cara ini, generasi muda dapat mempersiapkan warisan untuk keluarga dengan cara yang mudah dan praktis.

Salah satu cara yang paling mudah untuk mempersiapkan warisan adalah dengan menggunakan asuransi. Dengan cara ini, generasi muda dapat mempersiapkan warisan untuk keluarga dengan cara yang mudah dan praktis.

Salah satu cara yang paling mudah untuk mempersiapkan warisan adalah dengan menggunakan asuransi. Dengan cara ini, generasi muda dapat mempersiapkan warisan untuk keluarga dengan cara yang mudah dan praktis.

Salah satu cara yang paling mudah untuk mempersiapkan warisan adalah dengan menggunakan asuransi. Dengan cara ini, generasi muda dapat mempersiapkan warisan untuk keluarga dengan cara yang mudah dan praktis.

Salah satu cara yang paling mudah untuk mempersiapkan warisan adalah dengan menggunakan asuransi. Dengan cara ini, generasi muda dapat mempersiapkan warisan untuk keluarga dengan cara yang mudah dan praktis.

Judul	IFG Life Luncurkan LIFIA, Pengalihan Polis Eks Jiwasraya Dipercepat
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Layanan Digital Lifa IFG Life
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2022/03/17/085000226/ifg-life-luncurkan-lifia-pengalihan-polis-eks-jiwasraya-dipercepat
Tanggal Berita	2022-03-17
Sentimen	Netral

Kompas.com / Money / Rilis

IFG Life Luncurkan LIFIA, Pengalihan Polis Eks Jiwasraya Dipercepat

Kompas.com - 17/03/2022, 08:50 WIB

BAGIKAN    

IFG, holding BUMN asuransi (download)



Penulis: Agustinus Rungga Ruspati | Editor: Akhil Martin Pratama

JAKARTA, KOMPAS.com - PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) secara resmi meluncurkan LIFIA, sebuah layanan berbasis digital sebagai perwujudan komitmen perusahaan dalam melayani dan membangun kedekatan dengan nasabahnya.

"Layanan LIFIA IFG Life merupakan bentuk nyata dari komitmen kami melalui pendekatan inovatif dan pemanfaatan teknologi (WhatsApp Business) untuk memberikan pelayanan terbaik bagi nasabah kami. Selain dapat digunakan untuk memberikan pelayanan secara lebih efektif dan real time, kita juga akan memberikan LifeFriends kepada LIFIA - IFG Life, akan kami jadikan evaluasi pelayanan dan produk kami di masa mendatang," jelas Direktur Operasional dan TI IFG Life, Hendrawan, melalui keterangannya Rabu (16/3/2022).

Baca juga: IFG Life Bayar Klaim Nasabah Eks Jiwasraya, Ini Besarnya

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

Di samping itu, ia melaporkan sebagai perusahaan pelat merah yang ditunjuk untuk menyelesaikan masalah transfer polis Jiwasraya, WhatsApp Business IFG Life akan memudahkan pemegang polis eks Jiwasraya untuk mendapatkan informasi seputar proses transfer polis.

Ia melaporkan, proses transfer polis hingga saat ini masih terus berjalan.

Menurut pendurian dia, hingga 16 Maret 2022, pengalihan polis Jiwasraya telah mencapai 67,84 persen atau 156.255 polis yang telah ditransfer. Sedangkan, nilai pembayaran manfaat mencapai Rp 2,9 triliun.

Baca juga: Hingga Akhir 2021, Pengalihan Polis eks Jiwasraya ke IFG Life Capai Rp 20,87 Triliun

"IFG Life akan segera menyelesaikan pengalihan polis ini dengan memanfaatkan dana dari Penyerahan Modal Negara (PMN) dengan penuh kehati-hatian," kata dia.

Lain jauh lebih menceritakan, pengguna aktif WhatsApp di Indonesia mencapai 84,8 juta per Juni 2021. Menurut dia, jumlah pengguna yang besar menjadikan Indonesia menjadi negara dengan pengguna WhatsApp terbanyak ketiga di dunia.

"LIFIA masih perlu kami kembangkan secara luas. Sejak hari peluncurannya di tanggal 14 Maret 2022, LIFIA telah memberikan pelayanan kepada 7 LifeFriends, dan poli-nya sudah ini feedback yang diterima sangat positif. Jika sebelumnya closed case mencapai angka 80 persen, dengan dibantu adanya LIFIA angka tersebut diharapkan mencapai 100 persen per hari. Selain itu, kami akan customer satisfaction akan meningkat sejalan dengan upaya pendekatan berbasis customer-centric," tambah lakak.

IFG Life berharap, dengan kehadiran LIFIA dapat memberikan solusi layanan cost-effective yang dapat menjangkau sebagian besar lapisan masyarakat. Untuk mendapatkan layanan chat WhatsApp Business IFG Life, nasabah dapat menghubungi nomor (0811-1372-848).

Baca juga: IFG Dapat Kredit Sindikasi dari Himbara Sentral Rp 6,7 Triliun

Dapatkan update berita pilihan dan breaking news setiap hari dari Kompas.com. Mari bergabung di Grup Telegram "Kompas.com News Update", caranya klik link <https://t.me/kompascomupdate>, kemudian join. Anda harus install aplikasi Telegram terlebih dulu di ponsel.

TERPOPULER

1. Ini Penyebab Harga Minyak Goreng di Malaysia Cuma Rp 8.500 Per Kg
Dikawatir 21.03.2022
2. Pendaftaran Kartu Prakerja Geombang 24 Sudah Dibuka, Cek www.ppr.go.id
Dikawatir 21.03.2022
3. Mendag Tunjukkan Foto Kulkas sebagai Buntut Adanya Mafra Minyak Goreng
Dikawatir 17.03.2022
4. Ironi Minyak Goreng Curih, Dulu Mau Diaring, Kini Mauan Diurud
Dikawatir 17.03.2022
5. Sebut Ada Mafra Minyak Goreng, Mendag Mohon Maaf Kami Tidak Dapat Mengontrol
Dikawatir 16.03.2022



Kayak Indra Kant, 4
Dusuk Kaya Raja Tab
Punya Tabat Sombong
Belangit, Pamer Adab
Tujun Uluam

Ramban Shio Han, 18
Maret 2022, 3 Shio Uluam
Han Terbak

Kunjungi kanal-kanal Sonora.id

Judul	Perbedaan Asuransi Konvensional dan Syariah
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Edukasi Perbedaan Asuransi
Halaman/URL	https://www.kompas.com/skola/read/2022/03/17/120000169/perbedaan-asuransi-konvensional-dan-syariah-
Tanggal Berita	2022-03-17
Sentimen	Netral

Kompas.com / Skola

Perbedaan Asuransi Konvensional dan Syariah

Kompas.com - 17/03/2022, 12:00 WIB

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

Komentar



Perbedaan asuransi syariah dan konvensional (freepik)



Penulis: Rita Puspaningsih | Editor: Vanya Karunia Mulia Putri

KOMPAS.com - Asuransi adalah perjanjian antara dua belah pihak, yaitu perusahaan asuransi dengan nasabah.

Dalam perjanjian tersebut, nasabah memberi iuran kepada perusahaan asuransi untuk mendapat ganti rugi atas risiko keuangan yang terjadi secara tidak terduga. Contohnya, asuransi jiwa.

Misal, dalam perjalanan ke kantor, Budi mengalami kecelakaan dan meninggal dunia.

Budi memiliki proteksi, berupa asuransi jiwa. Uang pertanggungan asuransi itulah yang bisa dimanfaatkan keluarganya dalam waktu tertentu, untuk menyambung hidup dalam kondisi normal.

Kondisi ekonomi keluarga Budi tidak langsung goyah. Dalam kondisi demikian, istri Budi bisa sembari mencari pekerjaan atau membuka usaha dengan uang pertanggungan yang didapat.

Apa itu asuransi konvensional dan syariah?

Ada dua bentuk asuransi, yakni syariah dan konvensional. Keduanya sama-sama asuransi, tetapi memiliki perbedaan dalam sejumlah hal.

Baca juga: [Jenis-jenis Asuransi](#)

Asuransi syariah

Asuransi Syariah menitikberatkan pada usaha tolong menolong dan melindungi satu sama lain, dengan menyisihkan dananya sebagai iuran kebajikan.

Sistem ini lebih condong ke pembagian risiko, di mana para nasabahnya saling menanggung.

Akaid yang digunakan dalam **asuransi syariah** harus selaras dengan hukum Islam. Artinya terhindar dari penipuan, perjudian, riba, suap, dan maksiat.

Contohnya asuransi kesehatan syariah.

Halaman Selanjutnya

[Dinar, seorang sopir taksi online...](#)

Halaman: [1](#) [2](#) [3](#)

Show All

Judul	BPJS Kesehatan-KADIN Perkuat Kerja Sama
Nama Media	Radar Depok
Newstrend	Kerjasama BPJS Kesehatan dan KADIN
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2022-03-17
Sentimen	Netral

BPJS Kesehatan - KADIN Perkuat Kerja Sama

JAKARTA - Sebagai upaya mengoptimalkan penyelenggaraan Program JKN-KIS terhadap pekerja pada badan usaha, BPJS Kesehatan menjalin kerja sama dengan Kamar Dagang Dan Industri Indonesia (KADIN Indonesia). Hal ini dituangkan dalam penandatanganan nota kesepahaman antara kedua institusi tersebut pada Rabu (16/03). Direktur Utama BPJS Kesehatan, Ghufron Mukti menyebut kerja sama yang dilakukan sebagai upaya bersama dalam melindungi para pekerja ke dalam Program JKN-KIS.

"Kerja sama ini dilakukan sebagai upaya memastikan seluruh badan usaha dan pekerja terlindungi terhadap akses layanan kesehatan dalam Program JKN-KIS. Saat ini, BPJS Kesehatan tengah berupaya dalam meningkatkan mutu pelayanan terhadap peserta. Dengan begitu, diharapkan kepada badan usaha agar turut berkontribusi dalam mengoptimalkan Program JKN-KIS lewat pemenuhan kewajiban bagi para pekerjanya," ungkap Ghufron.

Adapun ruang lingkup nota kesepahaman tersebut meliputi pemberian edukasi dan informasi Program JKN-KIS melalui kegiatan sosialisasi bersama oleh kedua pihak dan peningkatan kesadaran bagi seluruh badan usaha untuk memenuhi hak dan kewajiban para pekerja dalam memperoleh program jaminan kesehatan.



KERJASAMA : Direktur Utama BPJS Kesehatan, Ghufron Mukti bersama Ketua Umum KADIN Indonesia, Arsjad Rasjid usai melakukan penandatanganan nota kesepahaman penyelenggaraan Program JKN-KIS terhadap pekerja pada badan usaha pada Rabu (16/03).

Ghufron melanjutkan, berbagai upaya juga telah dilakukan BPJS Kesehatan dalam meningkatkan kepatuhan badan usaha untuk memberikan hak jaminan kesehatan bagi para pekerja, salah satunya melalui integrasi data dan aplikasi Wajib Lapor Ketenagakerjaan di Perusahaan (WLKP) dengan aplikasi Perluasan Kepesertaan Pekerja Penerima Upah Badan Usaha (PPU BU) milik BPJS Kesehatan.

"Kami juga telah bersinergi dengan Jaksa Agung Muda bidang Perdata dan Tata Usaha Negara (Jamdatun) dan Kejaksaan Tinggi untuk mendorong kepatuhan badan usaha dan para pemberi kerja lainnya guna memastikan seluruh karyawan beserta keluarganya terdaftar sebagai peserta JKN-KIS sesuai ketentuan yang berlaku," tambah Ghufron.

Pada kesempatan yang sama, Ketua Umum KADIN

Indonesia, Arsjad Rasjid mengatakan selama 2 tahun terakhir, Indonesia tengah mengalami 2 tantangan besar, yaitu tantangan melawan pandemi Covid-19 dan tantangan dalam pemulihan ekonomi pasca pandemi. Namun, dirinya mengungkapkan dengan prinsip gotong royong dengan seluruh stakeholder, pihaknya bisa mendorong kesejahteraan pekerja demi meningkatkan pertumbuhan ekonomi.

"Tenaga kerja produktif merupakan ujung tombak bagi para pelaku usaha. Saat ini juga KADIN Indonesia tengah mendorong untuk memberikan perlindungan pekerja, salah satunya dengan sistem upah yang adil dan perlindungan melalui jaminan sosial tenaga kerja serta meningkatkan kualitas para pekerja. Harapannya upaya tersebut, bisa memberikan kesejahteraan pekerja demi pertumbuhan ekonomi pekerja dan memastikan kesejahteraan pekerja dan buruh," jelas Arsjad. (jpc)

Judul	Tiga Nelayan Ajukan Klaim
Nama Media	Radar Bromo
Newstrend	Pengajuan Klaim Asuransi Jiwa Nelayan
Halaman/URL	20
Tanggal Berita	2022-03-17
Sentimen	Netral

ASURANSI



JAWA POS RADAR BROMO PHOTO

MELAUT: Sejumlah nelayan di Kota Probolinggo berangkat melaut. Pada awal 2022, ada tiga nelayan yang telah mengklaim asuransinya.

Tiga Nelayan Ajukan Klaim

MAYANGAN, Radar Bromo - Ribuan nelayan di Kota Probolinggo bisa lebih tenang saat melaut. Mereka telah dilengkapi asuransi jiwa. Pada awal 2022, tercatat ada tiga nelayan yang telah mengklaim asuransinya. Satu di antaranya karena meninggal dunia.

Kepala Dinas Pertanian, Ketahanan Pangan, dan Perikanan (DPKPP) Kota Probolinggo Aries Santoso merinci dua nelayan mengajukan klaim asuransi kecelakaan dan satu orang berupa asuransi kematian. Untuk asuransi kematian, pihak keluarga mendapatkan santuan Rp 48 juta.

"Kalau ada nelayan meninggal, maka ahli waris itu mendapatkan uang santunan Rp 48 juta. Kalau untuk korban kecelakaan, nominal ini bergantung pada kecelakaan yang dialami," ujarnya.

Aries menjelaskan, DPKPP hanya membantu memfasilitasi nelayan untuk mengajukan klaim ke BPJS Ketenagakerjaan. Mengingat, Pemkot membantu untuk membayarkan premi asuran bagi nelayan. Per bulan Rp 16.500. Besaran santunan hanya diketahui yang bersangkutan.

Pihaknya berharap dengan adanya asuransi jiwa, nelayan bisa lebih tenang saat melaut. Dengan adanya asuransi, setiap ada musibah yang mereka alami, bisa terbantu. "Misal jika ada nelayan yang mengalami kecelakaan saat melaut, maka biaya pengobatan hingga sembuh akan ter-cover BPJS. Jadi, mereka lebih terlindungi," jelas Aries. **(riz/rud)**

Judul	Astra Life Hadirkan Kampanye #WarisanHingga5Miliar dengan Flexi Life
Nama Media	Topbusiness.id
Newstrend	Kampanye #WarisanHingga5Miliar Astra Life
Halaman/URL	https://www.topbusiness.id/61592/astra-life-hadirkan-kampanye-warisanhingga5miliar-dengan-flexi-life.html
Tanggal Berita	2022-03-17
Sentimen	Netral

Astra Life Hadirkan Kampanye #WarisanHingga5Miliar dengan Flexi Life

Albarqah — 17 March 2022 rubrik: Finance



Jakarta, TopBusiness — Dewasa ini, generasi muda di Indonesia didominasi oleh generasi milenial dan generasi Z.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) pada Sensus Penduduk 2020, tercatat generasi Z mencapai 75,49 juta jiwa atau 27,94%, sedangkan generasi milenial mencapai 69,38 juta jiwa atau 25,87%.

Jumlah generasi muda yang cukup besar ini juga berpengaruh terhadap peningkatan gaya hidup yang konsumtif misalnya travelling, wisata kuliner, atau sekadar hangout di coffee shop.

Di sisi lain, aspek menabung dan mempersiapkan hari depan terkadang menjadi hal yang sulit untuk dipenuhi oleh generasi muda tersebut.

Dalam konteks perencanaan keuangan, mempersiapkan warisan juga termasuk salah satu aspek yang harus diperhitungkan sebagai bentuk cinta untuk keluarga. Namun, mempersiapkan warisan masih dianggap jadi satu hal yang sulit sehingga banyak generasi muda yang ragu untuk memulai.

Berdasarkan riset yang dilakukan PT ASURANSI JIWA ASTRA (Astra Life) terhadap generasi milenial pada tahun 2022, tercatat 50,8% sudah berpikir untuk menyiapkan warisan untuk anak atau keluarga dengan cara menabung, sementara 27% mengatakan sudah berpikir untuk menyiapkan warisan, namun belum mulai menabung.

Untuk mengedukasi generasi muda bahwa asuransi jiwa dapat menjadi instrumen yang tepat untuk menyiapkan warisan bagi keluarga, Astra Life berinisiatif mengadakan kampanye #WarisanHingga5Miliar. Kampanye ini mengajak generasi muda untuk mempersiapkan warisan sejak dini bagi keluarga melalui produk asuransi jiwa, yaitu Flexi Life Protection (Flexi Life) yang dipasarkan secara online di website e-commerce resmi Astra Life, [ilovelife.co.id](https://www.ilovelife.co.id).

Dengan memiliki asuransi jiwa, perlindungan otomatis langsung tersedia jika nasabah tutup usia dan dapat digunakan sebagai instrumen warisan bagi keluarga untuk melanjutkan hidup. Jika dibandingkan dengan menabung misalnya sebesar Rp 5 juta per bulan, diperlukan waktu 1.000 bulan atau 83 tahun agar bisa terkumpul sebanyak Rp 5 miliar.

Sedangkan dengan konsep asuransi jiwa, untuk bisa memiliki warisan Rp 5 miliar, generasi muda dapat membayar premi yang jumlahnya jauh lebih kecil dan uang pertanggungan Rp 5 miliar langsung tersedia setelah polis aktif tanpa menunggu 1.000 bulan. Dengan demikian, asuransi jiwa Flexi Life ini membantu nasabah menyiapkan warisan dalam waktu yang jauh lebih singkat serta mengeluarkan dana yang lebih sedikit untuk membayar premi.

Selain itu, asuransi jiwa Flexi Life tidak membutuhkan biaya pemeliharaan / maintenance tinggi jika dibandingkan dengan aset lain. Misalnya saja ketika menyiapkan warisan dalam bentuk rumah, kita perlu mempertimbangkan lokasi, biaya pemeliharaan / maintenance, administrasi, pajak, dan ketika akan dijual harus menunggu pembeli dengan proses yang cukup panjang.

Lebih dari itu, peran asuransi jiwa dapat memberikan ketenangan untuk keluarga yang ditinggalkan.

Bila terjadi risiko tutup usia, maka penerima manfaat (ahli waris) yang ditunjuk pemegang polis dapat menerima secara langsung manfaat Uang Pertanggungan (UP) tanpa perlu melalui proses pengadilan atau menunggu penetapan fatwa waris dari pengadilan, serta tanpa potongan pajak.

Flexi Life merupakan produk asuransi jiwa murni yang memberikan manfaat meninggal dunia dengan UP hingga Rp 5 miliar, lengkap dengan perlindungan terhadap risiko COVID-19 dengan premi yang terjangkau. Nasabah dapat melakukan pembelian produk seperti belanja online di [ilovelife.co.id](https://www.ilovelife.co.id), tanpa perlu melakukan medical check-up dan hanya membutuhkan waktu 5 menit untuk mendaftar.

Nasabah juga dapat menentukan UP yang diinginkan secara fleksibel melalui kalkulator premi yang bebas diakses pada laman [ilovelife.co.id](https://www.ilovelife.co.id). Selain itu, nasabah dapat dengan bebas mengubah besarnya UP, menaikkan atau menurunkan UP, masa pertanggungan, hingga frekuensi pembayaran premi di kemudian hari. Tidak hanya proses pembelian, nasabah juga dapat melakukan proses klaim secara online.

Inisiatif Astra Life dalam kampanye #WarisanHingga5Miliar dilakukan melalui kanal media digital dengan mengajak content creator finansial seperti Fellexandro Ruby dan Felicia Putri Tjasaka, untuk mengedukasi generasi muda bahwa asuransi menjadi instrumen yang tepat untuk menyiapkan warisan dengan lebih cepat dan mudah. Kampanye tersebut telah berhasil mengajak lebih dari 8.400 penonton pada Instagram Live yang dilakukan bulan Februari lalu.

"Produk Flexi Life memiliki keunggulan sifat fleksibel, serta dapat diakses secara online, untuk itu kami optimis dengan dukungan kampanye #WarisanHingga5Miliar Astra Life dapat meningkatkan wawasan dan membantu generasi muda untuk menyiapkan warisan. Kami berkomitmen untuk terus memberikan berbagai fleksibilitas dan kemudahan sekaligus menghadirkan berbagai inovasi untuk memastikan masyarakat dapat terus mencintai hidup, #GoYourBack," ujar Windawati Tjahjedi selaku Presiden Direktur Astra Life kepada Top Business.

Flexi Life Protection telah tercatat pada Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

[illegible]

Judul	Flexi Life Bagi Generasi Muda Untuk Masa Depan
Nama Media	Beritainn.com
Newstrend	Kampanye #WarisanHingga5Miliar Astra Life
Halaman/URL	https://www.beritainn.com/lifestyle/flexi-life-bagi-generasi-muda-untuk-masa-depan.html
Tanggal Berita	2022-03-17
Sentimen	Netral

Beranda > Lifestyle >

Flexi Life Bagi Generasi Muda Untuk Masa Depan

 Redaksi
17 Maret 2022 1 views



PT ASURANSI JIWA ASTRA terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan

 banner 468x60 setelah gambar unggulan pada postingan berita

Jakarta, Beritainn,- Pada saat ini dominasi generasi milenial dan generasi Z semakin besar dan terus berkembang. Pada generasi ini pula masih banyak anak muda yang tidak siap akan persiapan hari depan dengan cara menabung, karena pengeluaran konsumtif yang terus dilakukan.

Persiapan masa depan atau menabung adalah sebuah hal wajar yang harus dilakukan anak muda, selain sebagai biaya untuk kemudian hari ini juga mengajarkan bahwa menabung merupakan sebuah hal baik yang akan bermanfaat kedepannya bagi diri kita sendiri. PT ASURANSI JIWA ASTRA (Astra Life) beinisiatif dengan menghadirkan sebuah kampanye karena keprihatinannya terhadap generasi muda saat ini.

Kampanye yang bertajuk #WarisanHingga5Miliar, mengajak para generasi muda untuk bisa segera mempersiapkan warisan sejak dini melalui produk asuransi jiwa yaitu Flexi Life Protection (Flexi Life) yang dipasarkan secara online di website e-commerce resmi Astra Life. "Produk Flexi Life memiliki keunggulan sifat fleksibel, serta dapat diakses secara online, untuk itu kami optimis dengan dukungan kampanye #WarisanHingga5Miliar Astra Life dapat meningkatkan wawasan dan membantu generasi muda untuk menyiapkan warisan. Kami berkomitmen untuk terus memberikan berbagai fleksibilitas dan kemudahan sekaligus menghadirkan berbagai inovasi untuk memastikan masyarakat dapat terus mencintai hidup, #iGotYourBack," ujar Windawati Tjahjadi selaku Presiden Direktur Astra Life.

Flexi Life ini sendiri merupakan sebuah produk asuransi jiwa yang dapat memberikan manfaat meninggal dunia dengan UP hingga Rp 5 miliar, tidak lupa pula dilengkapi dengan perlindungan terhadap risiko COVID-19 dengan premi yang terjangkau.

Masyarakat atau para generasi muda juga tidak perlu khawatir akan kelegalan produk ini, hal ini dikarenakan Flexi Life Protection sudah tercatat dalam Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sehingga sudah bisa dipastikan keamanan serta kelegalannya. (Chintya)

Judul	PAYDI Allianz Indonesia Tumbuh 12,7 Persen
Nama Media	Harianbangsa.net
Newstrend	Kinerja Positif Allianz Life
Halaman/URL	https://harianbangsa.net/paydi-allianz-indonesia-tumbuh-127-persen
Tanggal Berita	2022-03-17
Sentimen	Netral

Home / EKONOMI / PAYDI Allianz Indonesia Tumbuh 12,7 Persen

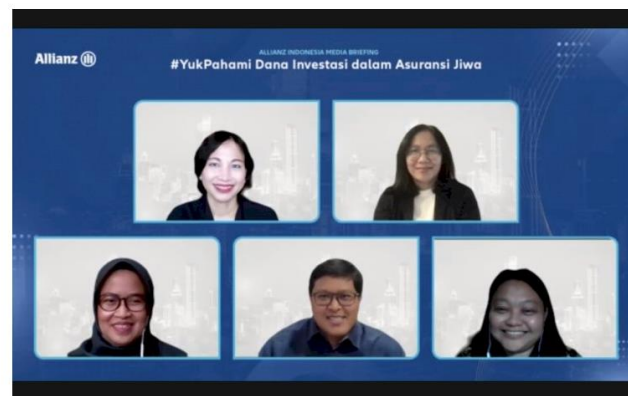
EKONOMI

PAYDI Allianz Indonesia Tumbuh 12,7 Persen

Setelah dua tahun pandemi, kesadaran dan kebutuhan masyarakat Indonesia untuk berasuransi semakin meningkat.

 **risky** Mar 17, 2022 08:03

 0  35



Allianz Indonesia menggelar zoom tentang pertumbuhan asuransi di Indonesia.

Surabaya, HARIANBANGSA.net - Setelah dua tahun pandemi, kesadaran dan kebutuhan masyarakat Indonesia untuk berasuransi semakin meningkat. Allianz Indonesia pun secara berkelanjutan memberikan edukasi mengenai produk asuransi. Baik produk asuransi tradisional maupun Produk Asuransi Yang Dikaitkan dengan Investasi (PAYDI). Tujuannya agar masyarakat semakin memahami solusi asuransi yang sesuai dengan kebutuhan.

Sebagai perusahaan asuransi, Allianz Life Indonesia berkomitmen untuk menyediakan solusi proteksi dari A-Z yang dapat memenuhi beragam kebutuhan nasabah. Hal ini sejalan dengan tujuan perusahaan ini untuk membantu dan memberikan perlindungan asuransi ke lebih banyak masyarakat Indonesia.

"Kami melakukan berbagai inisiatif dan edukasi secara berkelanjutan, agar semakin banyak orang memahami produk asuransi sebelum membeli. Juga bagi yang sudah menjadi nasabah untuk memperhatikan isi polis yang sudah dimiliki dan melakukan review polis secara berkala," Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia Karin Zulkarnaen, secara virtual, Kamis (17/3).

Menurutnya, produk asuransi yang tepat, akan memberikan manfaat yang optimal dan dapat mendukung tujuan keuangan yang ingin dicapai nasabah.

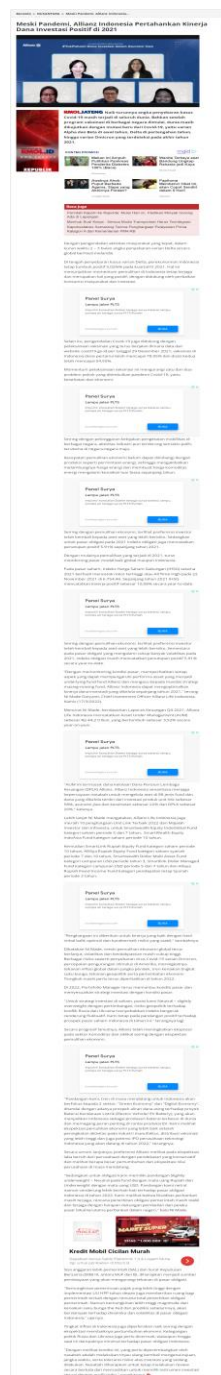
Menurut laporan AAJI Q4 2021, PAYDI memberikan kontribusi sebesar 62,9 persen dari total pendapatan premi industri asuransi jiwa di Indonesia. Pendapatan premi dari PAYDI ini bertumbuh sebesar 6,4 persen secara YoY.

Sedangkan di Allianz Life Indonesia, PAYDI memberikan kontribusi sebesar 93,1 persen dari total pendapatan premi perusahaan. Angka ini bertumbuh sebesar 12,7 persen secara YoY. Hal ini menunjukkan bahwa kebutuhan dan minat masyarakat terhadap asuransi jiwa unit link cukup tinggi.

Head of Investment Communication & Fund Development Allianz Life Indonesia Meta Lakhsmi Permata Dewi menambahkan, tujuan utama dari asuransi jiwa unit link adalah perlindungan asuransinya. Kemudian, ada porsi investasi yang harus dipahami oleh nasabah.

"Yang wajib diketahui oleh nasabah adalah apa saja kebutuhan mereka untuk menentukan tujuan keuangan yang ingin dicapai. Lalu berapa lama jangka waktu yang dibutuhkan untuk mencapainya, dan seperti apa profil risiko yang dimiliki. Setelah itu nasabah dapat memilih instrument fund yang sesuai dengan hasil analisa tersebut," ujarnya.(ADV/lan/rd)

Judul	Meski Pandemi, Allianz Indonesia Pertahankan Kinerja Dana Investasi Positif di 2021
Nama Media	rmoljawatengah.id
Newstrend	Kinerja Positif Allianz Life
Halaman/URL	https://www.rmoljawatengah.id/meski-pandemi-allianz-indonesia-pertahankan-kinerja-dana-investasi-positif-di-2021
Tanggal Berita	2022-03-17
Sentimen	Netral



Judul	Berita Foto - PROGRES MIGRASI POLIS EKS JIWASRAYA
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Penyelesaian Jiwasraya
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2022-03-18
Sentimen	Netral

■ PROGRES MIGRASI POLIS EKS JIWASRAYA

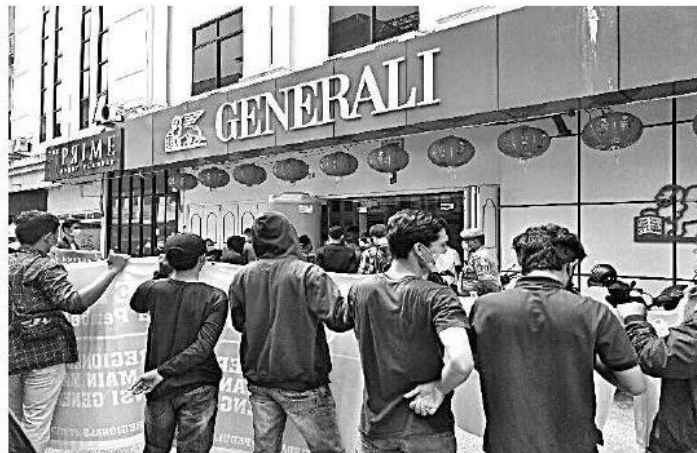


Bisnis/Fanny Kusumawardhani

Warga melintas di dekat logo PT Asuransi Jiwasraya (Persero) di Jakarta, Kamis (17/3). PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) telah menyelesaikan pengalihan polis eks

Jiwasraya mencapai 156.255 polis atau 67,84% dengan total klaim atau nilai manfaat yang telah dibayarkan mencapai Rp2,9 triliun.

Judul	Kantor Generali Nyaris Disegel Massa Minta Kepala OJK Regional 5 Dicotot
Nama Media	Waspada
Newstrend	Masalah Klaim Asuransi Generali
Halaman/URL	A2
Tanggal Berita	2022-03-18
Sentimen	Negatif



MASSA Ampera menggelar aksi meminta kantor Asuransi Generali Medan ditutup karena diduga melakukan penipuan, Kamis (17/3). Waspada/ist

Kantor Generali Nyaris Disegel Massa Minta Kepala OJK Regional 5 Dicotot

MEDAN (Waspada): Massa kembali mendatangi kantor marketing Asuransi Generali, Galaxy Team Medan di Kompleks Multatuli, Kamis (17/3), guna meminta pertanggung jawaban atas klaim nasabah bernama Anik, 40, yang belum juga dicairkan sejak 2018.

Mereka menamakan diri Ampera (Aliansi Masyarakat Pembela Rakyat), meminta agar kantor tersebut ditutup saja, karena diduga melakukan penipuan kepada masyarakat. Mereka juga membentangkan spanduk bertuliskan "Jangan Percaya Kepada Asuransi Generali".

Orator aksi mengatakan, pihak asuransi seharusnya memecat para agensi di Galaxy Team Medan yang terlibat persoalan itu. Massa juga berusaha menyegel kantor asuransi itu dengan spanduk yang mereka bawa, namun pihak mengaku sebagai perwakilan perusahaan asuransi keberatan dan melakukan perlawanan.

Copot Kepala OJK
Setelah itu massa melanjutkan aksi ke kantor Otoritas Jasa

Keuangan (OJK) Regional 5 Sumatera Bagian Utara, dan mendesak agar Kepala OJK dicopot dari jabatannya karena diduga "main mata" dengan pihak Generali.

Mereka menyebutkan akan melakukan aksi menginap di kantor OJK bila tuntutan tidak diakomodir.

Tak lama pihak OJK meminta beberapa perwakilan pengunjukrasa berdialog. Saat pertemuan, massa meminta agar OJK memanggil para pihak dipertemuan. Namun hal itu ditolak, dengan alasan harus ada surat permohonan dari pihak nasabah ataupun yang dikuasakan. Pihak OJK juga mengatakan persoalan itu sedang berproses di pengadilan.

Terpisah, kuasa hukum nasabah Darmawan Yusuf SH, SE, MPd, MH, dikonfirmasi menjelaskan bahwa sampai hari ini pihak Asuransi Generali tidak juga membayar klaim kliennya.

Menurutnya, ada lima brand asuransi milik kliennya, dan kelima asuransi itu menurunkan

tim investigasi termasuk Generali melakukan pemeriksaan, tapi hanya Generali yang tidak mencairkan dana nasabah, sedangkan lima lainnya mencairkan.

"Tentunya masyarakat dapat menilai, mana asuransi yang benar-benar beritikad baik atau tidak," kata dia mengingatkan Generali agar tidak membuat statemen yang membuat masyarakat jadi tak paham.

Masyarakat, kata dia, harus dicerdaskan, jangan buat alasan gugatan dihentikan, digugurkan. "Gugatan gugur itu artinya klien saya tidak jadi menempuh upaya hukum ke pengadilan," tuturnya.

Sebab itu, ujar Darmawan, bersama anak nasabah datang ke Generali Multatuli untuk meminta bantuan agensi untuk mencairkan klaim nasabah Rp3 miliar. "Soal data yang dibidang Generali tidak sesuai, itu dibuka saja ke publik, mana yang tidak sesuai itu biar masyarakat tahu, kan klien saya juga yang minta dibuka saja, jadi gak ada masalah," katanya. (m10)

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

■ ATURAN UNITLINK

Kewajiban Baru di Aturan Unitlink

JAKARTA. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) segera mengeluarkan aturan unitlink. Beleid sudah dinantikan industri asuransi jiwa.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) IA Dewi Astuti menyebutkan aturan ini bisa terbit dalam waktu dekat ini. "Kami masih usahakan terbit, sekarang masih proses administrasi penomoran," ujar Dewi kepada KONTAN, Kamis (17/3).

Sayang, Dewi masih enggan memberikan poin-poin aturan tersebut secara detail. Ia hanya bilang, tidak ada perubahan substansi dari kisi-kisi yang sempat dirilis OJK pada akhir Januari lalu dan hanya ada perubahan kecil yang bukan substansi.

Nah, jika mengacu pada kisi-kisi yang sempat diterbitkan OJK, memang ada beberapa poin yang bakal diatur dalam beleid baru tersebut. Salah satunya, perusahaan perlu mengalokasikan premi untuk nilai tunai dengan memenuhi batas minimum.

"Alokasi minimum premi untuk investasi dibedakan berdasarkan waktu pembayaran premi. Nanti detailnya setelah terbit saja," ujar Dewi.

Selain itu, ada juga aturan terkait perusahaan yang boleh memasarkan produk unitlink.

Salah satu syaratnya ialah permodalan yang cukup dengan Rp 250 miliar bagi asuransi konvensional dan Rp 150 miliar bagi asuransi syariah.

Direktur Keuangan BNI Life Eben Eser Nainggolan menyatakan, sejauh ini sudah ada sosialisasi yang dilakukan secara internal perihal rancangan aturan tersebut dan mereka sudah mempelajari isi dari beleid itu.

"Perusahaan mengharapkan terdapat masa transisi setelah aturan baru terbit," ujar Eben. Terhadap poin-poin yang ada, Eben menyebutkan, akan mengikuti sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku. Ia menilai, aturan tersebut bertujuan untuk melindungi calon nasabah dan perkembangan industri asuransi jiwa yang lebih baik.

Sementara *Chief Marketing Officer* Generali Indonesia, Vivin Arbianti Gautama masih menunggu aturan tersebut untuk terbit.

Ia juga tak mempersoalkan jika ada aturan pula terkait alokasi premi yang bisa mempengaruhi beberapa biaya seperti biaya akuisisi. Menurutnya, saat ini beberapa perusahaan telah melakukan keseimbangan porsi biaya akuisisi dan sebagainya..

Adrianus Octaviano