

Kamis, 18 November 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Tak Surut Bersandar Pada Agen
Nama Media	Fortune Indonesia
Newstrend	Transformasi Digital Industri Asuransi jiwa
Halaman/URL	25 – 28
Tanggal Berita	2021-11-18
Sentimen	Positif



INSURANCE

Tak Surut Bersandar pada Agen

Pandemi Covid-19 turut menguji ketahanan industri asuransi jiwa Indonesia. Namun, digitalisasi mampu menjadi juru selamat untuk pulih dengan cepat. Industri juga siap melaju pascapandemi seiring ruang tumbuh yang masih besar. **LUKY MAULANA**

PANDEMI COVID-19 TURUT memberi dampak negatif terhadap industri asuransi jiwa domestik. Pembatasan sosial yang diterapkan pemerintah ikut mempersempit ruang gerak sektor ini.

Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) 2020 bisa

ditengok sebagai bukti. Pada tahun pertama pandemi, pendapatan premi asuransi jiwa terkoreksi 2,21 persen menjadi Rp187,59 triliun. Pagebluk juga kian menyulitkan industri asuransi jiwa. Sebab, pada 2019 kinerjanya telah menurun dengan pendapatan premi yang minus 2,65 persen. Sementara, pendapatan premi bisnis baru turun paling dalam tahun lalu, yakni 2,89 persen. Kontraksi terjadi pula pada pendapatan premi lanjutan. Besarannya 1,11 persen.

Data sedemikian tidak mengurangi kecukupan asuransi jiwa. Setidaknya dari kemampuannya membayar kewajiban kepada nasabah. Menurut

Otoritas Jasa Keuangan (OJK), rasio kecukupan premi terhadap pembayaran klaim industri asuransi jiwa terjaga 114,6 persen. Itu indikator baik. Beda urusan jika rasionya di bawah 100 persen. Bisa dipastikan bahwa industri tak lagi mampu melunasi tanggung jawabnya lantaran pendapatan premi tidak lagi mencukupi.

"Tahun 2020 itu banyak perusahaan melakukan lay-off atau merumahkan karyawannya. Di industri asuransi jiwa, Puji Tuhan, itu tidak terjadi," kata Direktur Eksekutif AAJI, Togar Pasaribu, kepada *Fortune Indonesia* (14/10). "Namun, memang ada hambatan dalam hal penjualan produk".

26 FORTUNE INDONESIA • NOVEMBER 2021

Tahun 2020 itu banyak perusahaan melakukan lay-off atau merumahkan karyawannya. Di industri asuransi jiwa, Puji Tuhan, itu tidak terjadi.

Togar Pasaribu, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI)

Penyebab utamanya, mau tidak mau, pembatasan mobilitas orang.

Industri asuransi jiwa selama ini mengandalkan distribusi via dua kanal, yakni keagenan dan *bancassurance* atau kerja sama dengan perbankan. Tahun lalu, situasi penjualan melalui keagenan menjadi sangat sulit serta dilematis. Gerak tenaga pemasar dibatasi kebijakan pemerintah, dan para nasabah maupun calon nasabah juga enggan melakukan pertemuan karena khawatir tertular Covid-19. Data AAJI menunjukkan adanya perlambatan kinerja lapangan itu. Pendapatan dari distribusi keagenan

turun 32,10 persen, sedangkan penjualan *bancassurance* masih tumbuh 11,73 persen.

"Hal ini yang kemudian membuat situasinya menjadi tidak kondusif," katanya. "Namun, kami tetap mengapresiasi khususnya kanal distribusi keagenan yang walaupun dalam situasi begitu susah masih bisa berproduksi. Ibarat mesin, mesinnya itu masih nyala, dan pembelinya masih ada."

Presiden Direktur PT AXA Financial Indonesia, Niharika Yadav juga mengatakan bahwa 2020 merupakan tahun yang berat dan penuh tantangan bagi perusahaan. Sebab,

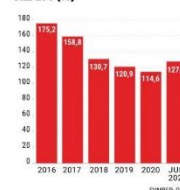
pandemi Covid-19 berimbas pada aktivitas perekonomian. Namun, menurutnya, perusahaan masih tahan banting dan mencetak pertumbuhan. Laporan keuangan AXA Financial Indonesia menunjukkan pendapatan premi perusahaan pada periode yang sama turun 4,74 persen menjadi Rp1,31 triliun. Penurunan ini lebih tinggi ketimbang rata-rata industri. Namun, kemampuan bertahannya masih baik. Cerminannya adalah rasio pencapaian atau solvabilitas yang mencapai 282 persen. Artinya, keuangan perusahaan sangat sehat dengan melebihi batas 120 persen yang ditetapkan

regulator.

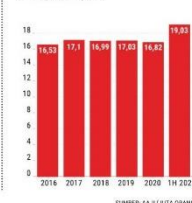
AXA Financial Indonesia juga masih mampu membukukan kenaikan aset sebesar 3 persen menjadi Rp6,36 triliun. "Di masa yang sangat sulit ini, ketika semuanya ditantang, dan kami bahkan tidak tahu akan seberapa buruk dampak Covid-19 ini, kami mampu beradaptasi dengan baik," katanya kepada *Fortune Indonesia*.

Sementara itu, PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia mencatatkan tren berbeda. Berdasarkan laporan keuangan tahun lalu, pendapatan premi perusahaan ini masih tumbuh 6,75 persen menjadi Rp8,86 triliun.

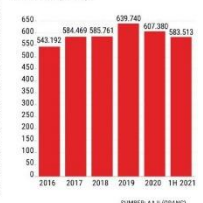
RASIO KECUKUPAN PREMI TERHADAP PEMBAYARAN KLAIM (%)



TOTAL POLIS PERORANGAN



JUMLAH AGEN BERLINSI



Tak hanya itu, total aset juga meningkat 12,29 persen menjadi Rp57,28 triliun.

"Manulife Indonesia membukukan kinerja yang solid dan kuat pada 2020," kata *Director and Chief Marketing Officer* (CMO) Manulife Indonesia, Novita Rumgangung, kepada *Fortune Indonesia* (19/10). Novita berkata, peningkatan pendapatan premi karena didorong premi lanjutan produk individu dan *unit-linked*. Di saat yang sama, pendapatan premi bisnis baru dari produk tradisional serta *unit-linked* juga masih tumbuh.

Digitalisasi Sebagai Juru Selamat

Transformasi digital mampu menolong perusahaan dalam upaya mengarungi krisis. AXA Financial Indonesia contohnya. Sejak 2018, perusahaan sudah mulai berinvestasi pada platform digital. Lalu, inisiatif itu terus dikembangkan hingga akhirnya perusahaan menjalani *go digital* pada 2019. Makanya, ketika krisis kesehatan terjadi, perusahaan tidak kalang kabut mengoptimalkan layanan digitalnya.

Adopsi digital ini terjadi pada seluruh proses bisnis perusahaan, mulai dari perekrutan para agen penjual hingga sosialisasi kepada nasabah, kata Niharika. Secara spesifik, misalnya, para agen bisa bekerja sepenuhnya melalui platform digital karena semua produk dan

layanan sudah tersedia di sana. Demikian pula bagi nasabah yang ingin mengakses berbagai kepentingan, bahkan dalam urusan dokumen fisik.

"Melalui digitalisasi, kami tidak ingin mempertaruhkan hidup para nasabah kami dengan bersikeras pada pertemuan tatap muka," kata lulusan Maharshi Dayanand Saraswati University India ini.

Manulife Indonesia juga berinovasi dalam memberikan layanan digital. Dalam hemat Novita, perusahaan saat ini sudah memberikan layanan tanpa tatap muka kepada nasabah. "Seluruh karyawan serta tenaga pemasar tetap memberikan layanan optimal kepada para nasabah dengan memaksimalkan penerapan teknologi," kata sarjana lulusan International Relations and Affairs Universitas Jayabaya ini.

Manulife Indonesia memberikan sejumlah fasilitas digital kepada nasabah. Berbagai hal seperti pengecekan polis, transaksi perubahan informasi polis, data klaim, dan perubahan data diri dapat dilakukan secara online.

"Saya sebenarnya kagum juga bahwa dampak pandemi itu memang luar biasa untuk bisnis. Digital itu solusi. Dan kalau kita tidak melakukan perubahan ke digital, mati kita," kata Togar. Menurutinya,



Dari kiri ke kanan: Niharika Yadav, Presiden Direktur AXA Indonesia; Togar Pasaribu, Direktur Eksekutif AAJI; Novita Rumgangung, Director CMO Manulife Indonesia

gambaran sederhana transformasi digital pada industri adalah pelayanan pelanggan secara otomatis oleh robot. Bahkan, ia menyebut proses penilaian profil risiko nasabah kini juga bisa menggunakan bantuan *big data* dan kecerdasan buatan (AI).

Seiring perbaikan ekonomi serta berbagai upaya yang ditempuh industri asuransi jiwa—termasuk digitalisasi—buahnya terlihat pada perbaikan kinerja. Data AAJI menunjukkan pada enam bulan pertama 2021, pendapatan premi naik 17,91 persen menjadi Rp105,05 triliun. Pendapatan premi bisa tumbuh lagi terutama berkat kerja tenaga pemasar, kata Togar. Meski pandemi, pekerja garis depan itu diperkirakan terus melakukan pendekatan kepada nasabah. Peran agen juga diadani AXA Financial Indonesia. Sebab, perbaikan kinerja dari pendapatan premi

perusahaan terjadi berkat para agen, khususnya dengan memanfaatkan adopsi digital.

Namun, menurut Niharika, industri sebenarnya butuh waktu lebih panjang lagi untuk benar-benar pulih. Produk seperti layanan kesehatan dan proteksi individu ke depannya memang akan tumbuh cepat. Namun, untuk produk yang kompleks—seperti pengelolaan investasi bagi nasabah *high net worth*—masih membutuhkan waktu.

Akan hal Manulife Indonesia, kinerja pendapatan preminya meningkat 1,5 kali lipat karena didorong oleh pertumbuhan distribusi, baik dari kanal agen maupun *bancassurance*. "Tentunya pencapaian kinerja kami yang kuat dan solid didukung oleh berbagai faktor, salah satunya layanan tanpa tatap muka yang kami terapkan sejak pandemi berlangsung," katanya.

KINERJA INDUSTRI ASURANSI JIWA



Perusahaan juga optimis bahwa akan menutup capaian pada 2021 secara keseluruhan dengan baik.

Manulife Indonesia turut memberikan produk maupun layanan yang merespons situasi pandemi. Perusahaan memberikan fasilitas rawat inap maupun isolasi mandiri kepada nasabah mereka yang terkena Covid-19. Sampai akhir September lalu, perusahaan menyebut sudah membayar klaim Covid-19 hingga Rp497 miliar.

Perbaikan kinerja jelas menghadirkan optimisme bagi industri asuransi jiwa untuk terus tumbuh. Menurut Togar, masih lapangnya ruang tumbuh tersebut tampak dari rendahnya tingkat penetrasi asuransi di Indonesia. Berdasarkan data AAJI, jumlah pemegang polis individu saat ini hanya mencapai 19,03 juta orang. Secara hitungan kasar, itu

artinya baru sekitar 6,99 persen masyarakat yang mempunyai polis asuransi dari 270-an juta penduduk.

Padahal, kata dia, kebutuhan asuransi jiwa ini bisa dikategorikan sebagai kebutuhan sekunder dan sama pentingnya dengan pendidikan dan hiburan. "Semestinya kebutuhan asuransi jiwa baik perlindungan maupun proteksi itu masuk ke kebutuhan sekunder dan bukan tersier," katanya.

Data Organisasi Kerja Sama dan Pembangunan Ekonomi (OECD) juga menunjukkan, tingkat penetrasi industri asuransi jiwa di Indonesia—yang diukur dari produk domestik bruto (PDB)—per 2019 baru mencapai 1,2 persen. Bandingkan saja dengan Brasil (2,4 persen), Malaysia (3,1 persen), Jepang (5,6 persen), atau Singapura (7,1 persen).

Prospek bagus dari

pasar asuransi jiwa Indonesia juga terlihat dari melimpahnya angkatan muda Indonesia. AXA Financial Indonesia mengatakan, faktor tersebut, ditambah besarnya tingkat konsumsi rumah tangga di Indonesia, merupakan *sweet spot* bagi perusahaan asuransi jiwa. Namun, tentunya, prospek bagus itu mesti ditunjang sejumlah hal seperti peningkatan literasi keuangan kepada khalayak luas dan perbaikan kualitas para agen penjual.

"Jadi satu cara untuk tumbuh adalah memastikan bahwa proses internal, produk, dan preposisi kami sangat jelas dan solid. Lalu, kami menambahkannya dengan distribusi keagenan dan digital," katanya.

Optimisme yang sama juga disampaikan Novita. Menurutinya, Manulife Indonesia melihat pasar asuransi jiwa di Indonesia masih bisa

dikembangkan sejalan dengan penetrasi yang masih rendah. "Hingga saat ini, kami telah melindungi sekitar lebih dari 2 juta jiwa nasabah di seluruh nusantara. Kami berkomitmen untuk melindungi lebih banyak lagi keluarga Indonesia," katanya.

Menurutnya, perusahaan saat ini telah mempersiapkan sumber daya manusia demi menghadapi tren *insurance technology* (*insurtech*) kelak.

Mitigasi risiko bagi perusahaan maupun nasabah termasuk yang dipersiapkan. Namun, di tengah persiapan itu, Manulife menyebut tetap mengombinasikan dua strategi, yaitu distribusi konvensional—melalui kehadiran para agen secara personal—dan distribusi digital. "Kami tetap menghadirkan agen khususnya bagi nasabah yang menginginkan kedekatan," kata Novita. ■

Judul	Lewat Insurtech Fuse, Industri Asuransi RI Makin Cepat Rambah Digital
Nama Media	Idntimes.com
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital
Halaman/URL	https://www.idntimes.com/business/finance/vadhia-lidyana-1/lewat-insurtech-fuse-industri-asuransi-ri-makin-cepat-rambah-digital
Tanggal Berita	2021-11-17
Sentimen	Netral

Lewat Insurtech Fuse, Industri Asuransi RI Makin Cepat Rambah Digital

Fuse telah mengumpulkan lebih dari Rp 1 triliun



by Vadhia Lidyana

Jakarta, IDN Times - Percepatan perubahan insurtech (insurance and technology) mulai pesat. Salah satu perusahaan insurtech di Indonesia adalah Fuse, yang memiliki konsep model komprehensif dalam pemasaran produk asuransi.

Fuse memiliki pemasaran produk asuransi mulai dari model agent partner, asuransi mikro, insurtech institute dan B2C companion. Perusahaan tersebut bekerja dengan beragam kanal mitra partner untuk memfasilitasi produk asuransi ke seluruh Indonesia.

Baca Juga: Desember 1 2021, Penutupan Industri Asuransi Jene Turbulen 64,1 Persen

Life is for FUN MINISO

1. Pandemi COVID-19 bikin permintaan produk asuransi meningkat



Pandemi COVID-19 mengubah perilaku konsumen. Efeknya, permintaan asuransi meningkat pesat selama pandemi COVID-19. Berdasarkan data Asuransi Asuransi (AUS), pertumbuhan industri asuransi jiwa Indonesia tiga pada semester I 2021 tumbuh 64,1 persen secara year on year (yoy), atau tumbuh Rp 120 triliun.

Tetapi juga dibarengi Fuse, di mana pendapatan premi bruto (gross written premium/ GWP) kuartal I 2021 mencapai lebih dari Rp 1 triliun. Menurut perusahaan, angka tersebut dipengaruhi dari kepercayaan lebih dari 10 perusahaan asuransi yang bekerja sama dengan Fuse.

2. Potensi perusahaan asuransi semakin besar

by Vadhia Lidyana

- Menunggu Nadi MUMM Lempung Di Masa Pandemi COVID-19
- Pengamat: Fatwa Haram MUI Untuk Kripto Gak Ngaruk Ke Pasar
- Daftar Lempung Tarif Tol Surabaya Malang



Pandemi COVID-19 yang berdampak pada industri asuransi juga mendorong Fuse sebagai Chief Executive Officer (CEO) Fuse, Andy Yeung. Dia mengatakan bahwa potensi tersebut untuk insurtech, terutama karena pandemi COVID-19. Insurtech menjadi katalisator dalam membangun dan mempromosikan akses masyarakat terhadap produk asuransi.

"Perubahan asuransi adalah partner kami untuk membantu melakukan inovasi berbagai jenis produk asuransi. Fuse mengembangkan teknologi untuk memfasilitasi produk asuransi tersebut secara efektif melalui kanal-kanal distribusi", kata Andy dalam keterangan resminya, Rabu (17/11/2021).

Baca Juga: Daftar 15 Produk Asuransi Terbaik untuk Kenderaanmu

3. Sederet mitra kerja Fuse



Selain itu, Fuse telah menjadi kontributor utama insurtech untuk perubahan premi bruto dalam kerja sama perantara. Dalam itu, Fuse juga merupakan satu-satunya partner insurtech Asuransi Dana Dana (ADDA), yang memfasilitasi platform teknologi Fuse untuk memfasilitasi produk asuransi mikro, properti dan kesehatan.

Fuse merupakan mitra kerja Asuransi Multi Atria Guna (MAG). Melalui sukukasi Fuse (Fio), perusahaan produk reka Main asuransi MAG juga dilakukan secara online, cepat dan mudah. Fuse juga memiliki pengujian asuransi di mana Fuse yang telah memiliki kanal cabang MAG. Fuse ditunjuk sebagai mitra insurtech strategis sejak kuartal III 2021 untuk menyediakan beragam kebutuhan akan produk asuransi bagi user Tokopedia.

Judul	Inilah 3 Risiko dalam Hidup yang Menjadi Alasan Mengapa Asuransi Penting Dimiliki
Nama Media	Suara.com
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://www.suara.com/lifestyle/2021/11/17/123255/inilah-3-risiko-dalam-hidup-yang-menjadi-alasan-mengapa-asuransi-penting-dimiliki
Tanggal Berita	2021-11-17
Sentimen	Netral

Inilah 3 Risiko dalam Hidup yang Menjadi Alasan Mengapa Asuransi Penting Dimiliki

Vania Rossa

Rabu, 17 November 2021 | 12:32 WIB



Ilustrasi asuransi (Elements Envato)

Suara.com - Hampir semua orang pasti tahu bahwa **asuransi** memiliki segudang manfaat untuk memastikan keamanan finansial diri dan keluarga saat terjadi sesuatu yang tidak diinginkan. Perlahan, tampaknya kesadaran masyarakat untuk memiliki asuransi terus meningkat.

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

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

Hal ini menunjukkan terdapat kenaikan kesadaran masyarakat untuk memiliki asuransi. Meningkatnya kesadaran akan perlindungan asuransi perlu diikuti dengan pemahaman yang baik akan produk asuransi yang dimiliki oleh setiap nasabah maupun calon nasabah, demi menjamin pengalaman berasuransi yang optimal.

Baca Juga:

Asuransi Mobil Siap Menanggung Kerugian Kecelakaan, Syaratnya Ini

Allianz Life Indonesia mencermati kondisi tersebut dengan melakukan berbagai upaya untuk mengedukasi masyarakat akan literasi seputar asuransi. Dalam Media Workshop: Life and Health Insurance 101 beberapa waktu yang lalu, Karin Zulkarnaen, Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia, mengatakan bahwa kegiatan ini merupakan bentuk wujud nyata Allianz dalam memperluas jangkauan edukasi mengenai produk dan layanan asuransi kepada masyarakat Indonesia secara lebih luas lagi.

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

Dalam workshop yang diselenggarakan secara daring ini, Aditya Sumirat, Agency Program Head Allianz Life Indonesia, dan Sukarno, Head of Health Product Marketing and Service Development Allianz Life Indonesia, memaparkan secara detil dan mendalam seputar dasar-dasar asuransi jiwa dan kesehatan.

Judul	Ingin Memiliki Asuransi Jiwa? Berikut Tipsnya
Nama Media	Tagar.id
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://www.tagar.id/ingin-memiliki-asuransi-jiwa-berikut-tipsnya.
Tanggal Berita	2021-11-17
Sentimen	Netral

Ingin Memiliki Asuransi Jiwa? Berikut Tipsnya.

Asuransi jiwa memiliki manfaat yang besar karena dapat menanggung kerugian finansial yang tidak terduga lantaran tertanggung meninggal dunia.

Jakarta – Mempersiapkan keuangan dimasa yang akan datang akan sangat membantu kita terutama pada saat kita mengalami dampak kerugian finansial atau hilangnya pendapatan karena adanya kematian anggota keluarga yang menjadi tulang punggung.

Asuransi jiwa memiliki manfaat yang besar karena dapat menanggung kerugian finansial yang tidak terduga lantaran tertanggung meninggal dunia.

Bagi anda yang ingin memiliki asuransi jiwa, berikut tips yang dapat Anda lakukan sebelum memilih asuransi jiwa untuk Anda dan **keluarga** Anda.

- 1. Sesuaikan Dengan Kebutuhan Anda**

Pilihlah produk yang sesuai dengan kebutuhan, kemampuan, serta raihan keuangan Anda. Risiko apa saja yang akan tertanggung. Misalnya, biaya pendidikan anak, jaminan hari tua atau pengalihan keliru yang mungkin akan dapat terjadi. Pelajari dan bandingkan antara produk asuransi satu dengan produk asuransi yang lainnya, dan sesuaikan dengan kebutuhan Anda.
- 2. Anggaran**

Hal yang paling penting lainnya adalah menyesuaikan anggaran Anda agar tidak mengganggu anggaran untuk kebutuhan lainnya. Pilihlah asuransi kesehatan murni yang premi yang relatif lebih rendah dibanding asuransi plus benefit. Jika Anda membutuhkan manfaat asuransi kesehatan yang lengkap namun memiliki anggaran terbatas. Buatlah anggaran bulanan untuk membayar asuransi jiwa Anda.
- 3. Kredibilitas Perusahaan Asuransi Yang Anda Pilih**

Asuransi merupakan perjanjian jangka panjang. Oleh karena itu kredibilitas perusahaan asuransi yang anda pilih juga menjadi hal ini yang sangat penting. Pilihlah perusahaan asuransi yang tidak bermasalah dalam hal pengelolaan keuangannya.

Monitor perkembangan dan kinerja atau pengelolannya salah satu cara yang dapat dilakukan. Pastikan apakah perusahaan asuransi yang Anda pilih tidak bermasalah.

Anda bisa melihat laporan keuangannya melalui surat kabar, atau media massa lainnya. Lihat peringkat serta ratingnya. Perhatikan IBC (Risk Based Capital) perusahaan tersebut, apakah telah sesuai ketentuan pemerintah yang minimal 120%. Kalau dengan baik satu bentuk perusahaan yang akan Anda pilih.
- 4. Pelayanan**

Pilihlah asuransi perusahaan asuransi yang menawarkan pelayanan terbaik. Segera memiliki layanan pelanggan 24 jam. Hal ini tentu akan membantu Anda nantinya, jika membutuhkan informasi mengenai detail produk asuransi jiwa kapanpun Anda butuhkan. Ketahui juga bagaimana prosedur klaim yang digunakan.

Mulai dari pelayanannya sampai dengan berapa lama klaim Anda akan dibayar nantinya. Apakah perusahaan tersebut bekerja sama dengan pihak rumah sakit, sehingga memudahkan nasabah dalam mengajukan klaim, tanpa membayar terlebih dahulu, karena jika tidak, akan mengotakan Anda nantinya.
- 5. Lakukan Selagi Anda Sehat**

Selap perusahaan asuransi mempunyai kriteria berbeda dalam hal kondisi kesehatan calon pembeli asuransi mereka. Beberapa bahkan ada yang menolak pengajuan asuransi yang diberikan calon klien jika dirasa tidak memenuhi persyaratan mereka.

Maka dari itu anda baiknya jika Anda membeli asuransi selagi Anda sehat, hal ini tentu saja berpengaruh terhadap premi yang dibayarkan. Jika dalam kondisi sehat, premi yang dibayarkan akan minimal dibandingkan jika Anda membelinya pada saat sudah sakit. Lakukan sedikit minggus, selagi Anda sehat.



Jaga Dokumen dari Kerusakan

Lebih dari 1300 perusahaan dan 18 juta pengguna berakselerasi dengan Privy.

[Buka >](#)

Investasi:
Profil Laila Setyanti Sang Financial Educator Muda

Profil Vici Abdul Jazid, Legenda Pasar Modal di Indonesia

9 Istilah dalam Bursa Dana yang Harus Kamu Ketahui

Investasi Tanpa Perhatian Mahol Kesehatan Masyarakat di Daerah

Hal yang Perlu Diperhatikan dalam Menapaki Jalak Nasabah Muda

Investasi Bursa Dana Cocok Bagi Para Remaja Pemula

5 Cara Mencari Modal Bisnis yang Murah

Ini Dia 5 Tips Menjadi Trader Handal

Ingin Memiliki Asuransi Jiwa? Berikut Tipsnya

Tips Ilmu Scalping Sukses ala Rikhi Sutikna di Pasar Modal

Yaho



Judul	Allianz Indonesia dan Bank CTBC Indonesia jalin kerjasama bancassurance
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Produk Bancassurance Allianz Indonesia
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/allianz-indonesia-dan-bank-ctbc-indonesia-jalin-kerjasama-bancassurance
Tanggal Berita	2021-11-17
Sentimen	Netral

KEUANGAN /

Allianz Indonesia dan Bank CTBC Indonesia jalin kerjasama bancassurance

Rabu, 17 November 2021 / 13:29 WIB



KONTAN/Candis Agung Wahyu

© 2021 Allianz Indonesia dan Bank CTBC Indonesia mengaitkan kerjasama bancassurance.



Reporter: Selvi Mayasari | Editor: Khomanul Hidayat

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT Asuransi Allianz Life Indonesia dan PT Bank CTBC Indonesia meresmikan kerja sama untuk menyediakan solusi dan layanan perlindungan asuransi dengan jalur pemasaran bancassurance.

Dalam kolaborasi ini, Allianz Life Indonesia menyediakan produk dan layanan yang dapat memenuhi kebutuhan nasabah Bank CTBC Indonesia akan perlindungan asuransi. Dengan memaksimalkan penggunaan digital tools yang disediakan Allianz Life Indonesia, baik untuk tenaga pemasar maupun untuk nasabah juga, kerja sama ini diharapkan untuk memberikan pengalaman berasuransi yang mudah dan aman bagi nasabah Bank CTBC Indonesia.



Bianto Surodjo, Direktur & Chief of Partnership Distribution Officer Allianz Life Indonesia mengatakan, kerja sama strategis antara Allianz Life Indonesia dan Bank CTBC Indonesia akan memenuhi kebutuhan nasabah akan perlindungan asuransi dengan cara yang mudah dan aman.

"Kami berharap kemitraan di jalur bancassurance ini dapat menjadi kerja sama yang kuat dan memberikan banyak manfaat bagi nasabah dalam mempersiapkan rencana masa depannya. Di samping itu, Allianz juga akan memberikan layanan yang didukung oleh proses yang telah terdigitalisasi, baik dalam proses penjualan maupun pasca penjualan," kata Bianto dalam siaran pers, Rabu (17/11).

Baca Juga: **Hingga kuartal III, aset investasi industri asuransi jiwa naik 10,8%**

Kerja sama ini ditandai juga dengan peluncuran dua produk perlindungan asuransi jiwa unit link, Allianz Wealthlink Preferred Life dan Allianz Assetlink Maxima. Kedua produk ini akan memberikan manfaat perlindungan asuransi jiwa sekaligus investasi, serta berbagai manfaat perlindungan tambahan yang dapat dipilih sesuai kebutuhan nasabah Bank CTBC Indonesia.

Allianz Wealthlink Preferred Life merupakan produk asuransi jiwa unit link dengan metode pembayaran premi berkala. Produk ini dapat menjawab kebutuhan nasabah dalam mengatur berbagai rencana keuangan di masa yang akan datang, dengan potensi pengembangan aset dan layanan medical assistance selama polis asuransi berada dalam status aktif.

Sedangkan, Allianz Assetlink Maxima adalah produk asuransi jiwa unit link dengan metode pembayaran premi tunggal. Produk ini dirancang untuk nasabah yang menginginkan perlindungan asuransi komprehensif, sekaligus perlindungan pengembangan aset sebagai rencana keuangan jangka panjang.

Presiden Direktur Bank CTBC Indonesia, Iwan Setawidnata juga mengatakan, kerja sama dan peluncuran produk perlindungan ini dapat memberikan solusi proteksi dan investasi yang optimal.

"Nasabah Bank CTBC Indonesia tentunya akan memiliki lebih banyak pilihan produk keuangan yang sesuai dengan risiko dan kebutuhannya. Kami harap kolaborasi ini akan memberikan sinergi untuk memahami keadaan nasabah dan mendukung tujuan di masa depan," katanya.

Judul	Allianz Indonesia Hadirkan Dua Produk Baru untuk Nasabah Bank CTBC Indonesia
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Produk Bancassurance Allianz Indonesia
Halaman/URL	https://investor.id/finance/271141/allianz-indonesia-hadirkan-dua-produk-baru-untuk-nasabah-bank-ctbc-indonesia
Tanggal Berita	2021-11-17
Sentimen	Netral



Allianz Indonesia Hadirkan Dua Produk Baru untuk Nasabah Bank CTBC Indonesia

Rabu, 17 November 2021 | 14:55 WIB
Windarto

Asuransi Mobil Dijamin Jakarta, Investor.id – Produk unit link masih menjadi pendorong utama pertumbuhan bisnis asuransi jiwa saat ini. Kebutuhan masyarakat terhadap solusi keuangan melalui produk tersebut bisa dikatakan masih cukup tinggi termasuk melalui distribusi perbankan. Hal ini pula yang mendorong kolaborasi PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) dan PT Bank CTBC Indonesia (Bank CTBC Indonesia). Dalam kerja sama ini, Allianz Life Indonesia menyediakan produk dan layanan untuk nasabah Bank CTBC Indonesia dengan memaksimalkan penggunaan digital tools.

Direktur & Chief of Partnership Distribution Officer Allianz Life Indonesia Bianto Surodjo mengatakan, kerja sama strategis antara Allianz Life Indonesia dan Bank CTBC Indonesia dapat memenuhi kebutuhan nasabah akan perlindungan asuransi dengan cara yang mudah dan aman. "Kami berharap kemitraan di jalur bancassurance ini dapat menjadi kerja sama yang kuat dan memberikan banyak manfaat bagi nasabah dalam mempersiapkan rencana masa depannya. Di samping itu, Allianz juga akan memberikan layanan yang didukung oleh proses yang telah terdigitalisasi, baik dalam proses penjualan maupun pasca penjualan," tuturnya dalam keterangan yang diterima Investor (17/11).

Dua produk perlindungan yang dirilis dalam kerja sama ini yakni Allianz Wealthlink Preferred Life dan Allianz Assetlink Maxima. Kedua produk ini akan memberikan manfaat perlindungan asuransi jiwa sekaligus investasi, serta berbagai manfaat perlindungan tambahan yang dapat dipilih sesuai kebutuhan nasabah Bank CTBC Indonesia.

Allianz Wealthlink Preferred Life merupakan produk asuransi jiwa unit link dengan metode pembayaran premi berkala. Produk ini dapat menjawab kebutuhan nasabah dalam mengatur berbagai rencana keuangan di masa yang akan datang, dengan potensi pengembangan aset dan layanan medical assistance selama polis asuransi berada dalam status aktif. Sedangkan, Allianz Assetlink Maxima adalah produk asuransi jiwa unit link dengan metode pembayaran premi tunggal. Produk ini dirancang untuk nasabah yang menginginkan perlindungan asuransi komprehensif, sekaligus perlindungan pengembangan aset sebagai rencana keuangan jangka panjang.

Senada dengan Bianto, Presiden Direktur Bank CTBC Indonesia, Iwan Satawidinata juga mengatakan bahwa kerja sama dan peluncuran produk perlindungan ini dapat memberikan solusi proteksi dan investasi yang optimal. "Nasabah Bank CTBC Indonesia tentunya akan memiliki lebih banyak pilihan produk keuangan yang sesuai dengan risiko dan kebutuhannya. Kami harap kolaborasi ini akan memberikan sinergi untuk memahami keadaan nasabah dan mendukung tujuan di masa depan," imbuh Iwan.

Layanan berbasis digital dikembangkan dengan matang, agar setiap proses pengajuan polis mulai dari awal hingga proses klaim dapat memudahkan masyarakat. Allianz Life Indonesia juga telah menyediakan digital tools yang di rancang bagi para financial advisor agar dapat membantu nasabah dalam memahami proteksi asuransi itu sendiri, sehingga mereka dapat memilih jenis perlindungan secara mudah sesuai dengan kebutuhan masing-masing. Setelah polis aktif, nasabah tentunya dapat mengakses informasi dan mengelola polis secara mandiri, sehingga pengalaman berasuransi dapat dirasakan dengan mudah dan aman.

Editor : Maswin (maswin@investor.co.id)

Judul	Perluas Bisnis Bancassurance, Allianz Gandeng Bank CTBC Indonesia
Nama Media	Marketeers.com
Newstrend	Produk Bancassurance Allianz Indonesia
Halaman/URL	https://www.marketeers.com/perluas-bisnis-bancassurance-allianz-gandeng-bank-ctbc-indonesia/
Tanggal Berita	2021-11-17
Sentimen	Netral

Perluas Bisnis Bancassurance, Allianz Gandeng Bank CTBC Indonesia



SUMBER: 123RF

Baru-baru ini, perusahaan asuransi Allianz Life Indonesia dan Bank CTBC Indonesia mengumumkan kerja sama untuk menyediakan solusi dan layanan perlindungan asuransi dengan jalur pemasaran *bancassurance*. Terjalannya kerja sama ini diharapkan dapat memberikan pengalaman berasuransi yang mudah dan aman bagi nasabah Bank CTBC Indonesia.

Dalam kolaborasi ini, Allianz meluncurkan dua produk perlindungan asuransi jiwa unit link. *Pertama*, Allianz Wealthlink Preferred Life. Produk ini merupakan produk asuransi dengan metode pembayaran premi berkala yang juga disertai dengan potensi pengembangan aset investasi jangka panjang.

Selanjutnya, Allianz Assetlink Maxima, yaitu produk asuransi dengan metode pembayaran premi tunggal. Produk ini dirancang untuk nasabah yang menginginkan perlindungan asuransi komprehensif, sekaligus perlindungan pengembangan aset sebagai rencana keuangan jangka panjang.

Allianz Life Indonesia juga telah menyediakan digital tools yang dapat membantu nasabah dalam memahami produk asuransi, sehingga mereka dapat memilih jenis perlindungan secara mudah sesuai dengan kebutuhan mereka. Nasabah juga dapat mengelola polis mereka saat sudah aktif dan mengakses informasi melalui layanan digital tersebut.

Bianto Surodjo, Direktur & Chief of Partnership Distribution Officer Allianz Life Indonesia menyampaikan bahwa kerja sama strategis ini dilakukan untuk memenuhi kebutuhan nasabah Bank CTBC Indonesia. Adanya kerja sama ini, diharapkan dapat memberikan nasabah perlindungan asuransi dengan cara yang mudah dan aman.

"Kami berharap kemitraan melalui *bancassurance* ini dapat memberikan manfaat bagi nasabah dalam mempersiapkan rencana masa depannya. Kami akan terus berupaya untuk memberikan layanan melalui proses yang telah terdigitalisasi, baik dalam proses penjualan maupun pasca penjualan," jelas Bianto.

Hal senada diungkapkan oleh Iwan Satawidinata, Presiden Direktur Bank CTBC Indonesia. Menurutnya, adanya kerja sama ini dapat memberikan solusi proteksi dan investasi yang optimal untuk para nasabah Bank CTBC Indonesia.

"Melalui kerja sama dan peluncuran dua produk asuransi ini, nasabah Bank CTBC Indonesia akan memiliki lebih banyak pilihan produk keuangan yang sesuai dengan risiko dan kebutuhan mereka. Kami harap, kolaborasi ini akan memberikan sinergi untuk memahami keadaan nasabah dan mendukung tujuan mereka di masa depan," tutup Iwan.

Judul	Allianz Indonesia dan Bank CTBC Indonesia Jalin Kerja Sama Bancassurance
Nama Media	Theiconomics.com
Newstrend	Produk Bancassurance Allianz Indonesia
Halaman/URL	https://www.theiconomics.com/market-expansion/allianz-indonesia-dan-bank-ctbc-indonesia-jalin-kerja-sama-bancassurance/
Tanggal Berita	2021-11-17
Sentimen	Netral

Allianz Indonesia dan Bank CTBC Indonesia Jalin Kerja Sama Bancassurance

Sumber: Theiconomics.com | November 17, 2021



Jessica Kholida, Customer Service, Allianz

Iconomics: PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) dan PT Bank CTBC Indonesia (Bank CTBC Indonesia) merestrukturisasi kerja sama untuk menyediakan solusi dan layanan perlindungan asuransi dengan jalur pemasaran bancassurance.

- **BCA Life Mendekati Misi dengan Menggandeng GoTo**
- **Pemerintah Bertekad dengan Gencat untuk Memperluas Layanan Transformasi Digital**
- **Pemilihan Venture Capital Didatangi oleh Akademi Berinovasi di 100 Startup di Indonesia**

Dalam kolaborasi ini, Allianz Life Indonesia menyediakan produk dan layanan yang dapat memenuhi kebutuhan nasabah Bank CTBC Indonesia akan perlindungan asuransi.



Cara Cerdas Beli Mobil Bekas

CARRO Indonesia [Hubungi Kami >](#)

Dengan memaksimalkan penggunaan *digital tools* yang disediakan Allianz Life Indonesia, baik untuk tenaga pemasar maupun untuk nasabah juga, kerja sama ini diharapkan untuk memberikan pengalaman berasuransi yang mudah dan aman bagi nasabah Bank CTBC Indonesia.

"Kami berharap kemitraan di jalur bancassurance ini dapat menjadi kerja sama yang kuat dan memberikan banyak manfaat bagi nasabah dalam menyelesaikan urusan atau keperluannya. Di samping itu, Allianz juga akan memberikan layanan yang didukung oleh proses yang telah terintegrasi baik dalam proses penjualan maupun pasca penjualan," ujar Bramo Sutodjo, Director & Chief of Partnership (Distribution Officer Allianz Life Indonesia dalam konferensi pers, Rabu (17/11).

Baca Juga : [Allianz Indonesia Maksimalkan Artificial Intelligence untuk Percepat Proses Klaim Nasabah](#)

Kerja sama ini diawali juga dengan peluncuran dua produk perlindungan asuransi jiwa unit link, Allianz Wealthlink Preferred Life dan Allianz Assetlink Maxima. Kedua produk ini akan memberikan manfaat perlindungan asuransi jiwa sekaligus investasi, serta berbagai manfaat perlindungan tambahan yang dapat dipilih sesuai kebutuhan nasabah Bank CTBC Indonesia.

Allianz Wealthlink Preferred Life merupakan produk asuransi jiwa unit link dengan metode pembayaran premi berkala. Produk ini dapat menjawab kebutuhan nasabah dalam mengatur berbagai rencana keuangan di masa yang akan datang, dengan potensi pengembangan aset dan layanan medical assistance selama polis asuransi berlaku dalam siklus aktif.

Sedangkan, Allianz Assetlink Maxima adalah produk asuransi jiwa unit link dengan metode pembayaran premi tunggal. Produk ini dirancang untuk nasabah yang menginginkan perlindungan asuransi komprehensif, sekaligus perlindungan pengembangan aset sebagai rencana keuangan jangka panjang.

"Kerja sama dan peluncuran produk perlindungan ini dapat memberikan solusi proteksi dan investasi yang optimal. Nasabah Bank CTBC Indonesia tentunya akan memiliki lebih banyak pilihan produk keuangan yang sesuai dengan risiko dan kebutuhannya. Kami harap kolaborasi ini akan memberikan sinergi untuk memahami keadaan nasabah dan mendukung tujuan di masa depan," ujar Presiden Direktur Bank CTBC Indonesia, Iwan Satawidinata.

Baca Juga : [Periksa Proteksi Pemangsaan dan Driver Allianz Indonesia, Golek dan PasarPulsa Pahami Kerjasama](#)

1 layanan perbankan digital dikembangkan dengan matang, agar setiap proses pengajuan polis mulai dari awal hingga proses klaim dapat memudahkan masyarakat.



Cara Cerdas Beli Mobil Bekas

CARRO Indonesia [Hubungi Kami >](#)

Allianz Life Indonesia juga telah menyediakan *digital tools* yang di rancang bagi para financial advisor agar dapat membantu nasabah dalam memahami proteksi asuransi itu sendiri, sehingga mereka dapat memilih jenis perlindungan secara mudah sesuai dengan kebutuhan masing-masing. Setelah polis aktif, nasabah tentunya dapat mengakses informasi dan mengelola polis secara mandiri, sehingga pengalaman berasuransi dapat dirasakan dengan mudah dan aman.

Judul	Manulife Luncurkan Program Asuransi Baru MiAction
Nama Media	Infobrand.id
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa MiAction Manulife Indonesia
Halaman/URL	https://infobrand.id/manulife-luncurkan-program-asuransi-baru-miaction.phtml
Tanggal Berita	2021-11-17
Sentimen	Netral

Manulife Luncurkan Program Asuransi Baru MiAction

Posted by:  Suci Marifah • 17-11-2021 14:12 WIB • 67 viewer



Foto dari Manulife

JAKARTA, INFOBRAND.ID - Manulife kini merilis asuransi dwiguna individu, MiAssurance Protection Plan (MiAction). Diluncurkan pada awal November ini, MiAction dirancang untuk melindungi dan mempersiapkan nasabah Indonesia, termasuk generasi muda atau keluarga, untuk memenuhi kebutuhan masa depan mereka serta mengantisipasi ketidakpastian hidup.

Masa pandemi telah meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya berasuransi. Menurut Otoritas Jasa Keuangan (OJK), industri asuransi jiwa mencatat pendapatan premi sebesar Rp 94,01 triliun pada semester pertama tahun 2021. Itu artinya, naik 18,4% YoY (year-on-year) dari Rp 79,4 triliun pada tahun sebelumnya.

Sementara itu, Manulife Asia Care Survey, yang dirilis awal tahun ini, mengungkapkan, hampir semua responden (98%) di Indonesia menyatakan mereka telah mengambil langkah untuk mengelola kesehatan dan keuangan di tengah situasi pandemi. Bahkan, 43% responden Indonesia menyatakan telah berinisiatif mencari informasi seputar produk dan layanan asuransi dalam rangka merespons pandemi. Angka ini jauh lebih tinggi dibandingkan angka rata-rata responden dari negara-negara lain (32%).

"Kami memahami bahwa selama situasi yang menantang ini, nasabah ingin dapat lebih mengendalikan kondisi keamanan finansialnya. Kami melihat minat yang tinggi terhadap solusi asuransi maupun perencanaan pensiun yang penuh inovasi. Tujuan di balik MiAction adalah untuk memberikan ketenangan pikiran bagi nasabah dalam mengejar tujuan keuangan mereka, baik untuk hari ini maupun di masa depan," ungkap Ryan Charland, President Director & CEO Manulife Indonesia.

MiAction hadir sebagai solusi perlindungan terjangkau mulai dari Rp 500.000 serta dilengkapi dengan manfaat pembayaran tunai tahunan yang dibayarkan setiap tahun selama 15 tahun. "Untuk itu, perlindungan dari MiAction ini sangat simpel dan mudah dipahami," ujar Kevin Kwon, Director & General Agency Manager Manulife Indonesia.

Lebih jauh ia menerangkan, untuk MiAction, premi yang dibayarkan bersifat fleksibel sesuai dengan kebutuhan nasabah, yakni dengan pilihan periode pembayaran premi sekaligus, tiga tahun, atau lima tahun. "Dengan demikian, nasabah memiliki keleluasaan untuk memilih dan mengatur keuangannya serta menikmati perlindungan hingga 20 tahun ke depan," pungkasnya.

Judul	Keunggulan Healthcare Solutions
Nama Media	Warta Kota
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital Bank Mandiri
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2021-11-17
Sentimen	Netral



Judul	Komisi IX DPR Awasi Permasalahan Klaim Pembayaran Covid-19 di Sumut
Nama Media	Mediaindonesia.com
Newstrend	Dispute Pembayaran Klaim Asuransi Terkait Covid-19
Halaman/URL	https://mediaindonesia.com/politik-dan-hukum/447463/komisi-ix-dpr-awasi-permasalahan-klaim-pembayaran-covid-19-di-sumut
Tanggal Berita	2021-11-17
Sentimen	Netral

Rabu 17 November 2021, 08:42 WIB
Komisi IX DPR Awasi Permasalahan Klaim Pembayaran Covid-19 di Sumut
 mediaindonesia.com | Politik dan Hukum



01/278
 Wakil Ketua Komisi IX DPR RI Ansory Siregar.

KOMISI IX DPR RI melaksanakan kunjungan kerja spesifik dalam pengawasan terhadap permasalahan pembayaran klaim Covid-19 ke seluruh rumah sakit di Sumatera Utara (Sumut).

Wakil Ketua Komisi IX DPR RI Ansory Siregar mengatakan pihaknya hendak mengkonfirmasi hal tersebut dengan sejumlah pihak terkait pada pertemuan di Kantor Dinas Kesehatan Provinsi Sumut.

"Kami datang ke Sumut ini untuk melihat dan mengawasi *dispute* (sengketa) klaim RS terhadap pembiayaan pasien Covid 19. Mana yang belum teratasi akan kami bawa dalam rapat untuk dibahas oleh Komisi IX ini," terang Ansory di Medan, Sumut, Selasa (16/11/2021).



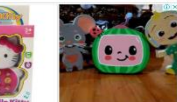
Nagahoster



Pelajari



tokopedia



Hello Kitty

Selengkapnya, persoalan *dispute* klaim tersebut diperoleh saat Rapat Dengar Pendapat (RDP) Komisi IX DPR RI dengan Dirjen Pelayanan Kesehatan Kementerian Kesehatan RI, BPJS Kesehatan, Perhimpunan Rumah Sakit Seluruh Indonesia (PERSI) dan Asosiasi Rumah Sakit Vertikal Indonesia (ARVI) beberapa bulan yang lalu.

Baca Juga

Kemarin, Kasus Covid 19 di Klaten Bertambah 7 Orang

Segera! Bosan Botak? Rambut Tumbuh dalam 8 Minggu!

Membantu pelepasan lemak secara maksimum

Sempat Dunta, DPR Pemerintah Capai Titik Temu Lanjutkan Pembahasan RUU

Oleh karena isu tersebut, Ansory mengatakan Komisi IX DPR RI melakukan kunjungan kali ini dalam rangka menindaklanjuti hasil temuan pada RDP itu.

"Mengingat pada saat itu, masih terdapat beberapa permasalahan yang dikemukakan, antara lain *dispute* yang disebabkan kendala administratif," jelas polisi PKS tersebut.

Beberapa permasalahan *dispute* itu seperti data serta identitas pasien, masih terkendala dengan sistem e-klaim Kementerian Kesehatan dan e-klaim BPJS Kesehatan seperti tidak terbaca dokumen yang telah di upload, hingga kriteria pasien yang tidak sesuai dengan ketentuan. Sampai dengan permasalahan kurangnya tenaga di rumah-rsakit, sehingga mengalami keterlambatan untuk pengajuan klaim.

Adapun menurut Ansory, Kementerian Kesehatan sendiri telah membentuk 34 tim penyelesaian klaim *dispute* (TKPD) tingkat provinsi, salah satunya yang ditemui pada kemarin di Sumut ini.

Judul	Perawatan Pasien Covid-19 Sumut Rp5,046 Triliun
Nama Media	Analisa Daily
Newstrend	Masalah Pembayaran Klaim Asuransi Terkait Covid-19 di Sumut
Halaman/URL	1 & 8
Tanggal Berita	2021-11-17
Sentimen	Netral

Perawatan Pasien Covid-19 Sumut Rp5,046 Triliun

Medan, (Analisa)

Klaim dana perawatan pasien Covid-19 di 107 rumah sakit (RS) di Provinsi Sumatera Utara (Sumut) sejak Maret 2020 hingga November 2021 atau selama pandemi Covid-19 mencapai Rp5,046 triliun. Dari jumlah tersebut, senilai Rp1,99 triliun klaim bermasalah (*dispute*).

Klaim dana perawatan pasien Covid-19 di 107 rumah sakit (RS) di Provinsi Sumatera Utara (Sumut) sejak Maret 2020 hingga November 2021 atau selama pandemi Covid-19 mencapai Rp5,046 triliun. Dari jumlah tersebut, senilai Rp1,99 triliun klaim bermasalah (*dispute*).

Deputi Direksi BPJS Kesehatan Wilayah Sumut-Aceh, Mariamah mengatakan, jumlah klaim Covid-19 yang sudah terverifikasi sebesar Rp4,767 triliun dari 108.991 kasus. Untuk klaim yang masih proses verifikasi senilai Rp279,2 miliar dari 5.765 kasus.

"Total biaya klaim Covid-19 periode Maret 2020 sampai November 2021 sebesar Rp5,047 triliun, dengan jumlah pengajuan klaim 108.991 kasus," ujarnya di sela-sela kunjungan kerja Komisi IX DPR ke Kantor Dinas Kesehatan (Dinkes) Sumut, Selasa (16/11).

Mariamah menjelaskan, dari Rp4,767 triliun klaim Covid-19 yang telah terverifikasi, klaim yang sesuai mencapai Rp2,757 triliun (68.956 kasus). Sedangkan klaim yang bermasalah (*dispute*) mencapai Rp1,99 triliun dengan jumlah kasus 33.868.

"Sedangkan nilai klaim tidak sesuai Rp15,3 miliar dengan jumlah kasus 402," katanya.

Menurut Mariamah, klaim *dispute* layanan pasien Covid-19 di Sumut tergolong cukup tinggi yakni mencapai sekitar 41,83% dari total nilai klaim yang terverifikasi. Klaim *dispute* timbul disebabkan ketidaksepakatan antara BPJS Kesehatan dan fasilitas kesehatan atas klaim pelayanan.

"Dengan kata lain, klaim *dispute* terjadi ketika ada ketidaksesuaian antara klaim yang diajukan rumah sakit dengan regulasi-regulasi yang terkait, sehingga menyebabkan klaim yang diajukan tidak dapat disetujui BPJS Kesehatan," terangnya.

Mariamah menyebut, ada beberapa hal yang memicu terjadinya klaim *dispute*. Antara lain, identitas tidak sesuai ketentuan (22 kasus, senilai Rp1,43 miliar), kriteria peserta jaminan Covid-19 tidak sesuai ketentuan (18.150 kasus, Rp1,2 triliun), tidak ada pemeriksaan PCR (194 kasus, Rp15 miliar, tidak ada pemeriksaan darah rutin dan rontgen (23 kasus, Rp9,3 juta).

Kemudian, tata laksana isolasi tidak sesuai dengan ketentuan (141 kasus, Rp21,1 miliar), berkas klaim tidak lengkap (14.859 kasus, Rp713,4 miliar), diagnosa penyakit penyerta merupakan bagian dari diagnosa utama (148 kasus, Rp13,7 miliar). Begitu juga diagnosa komorbid tidak sesuai ketentuan (277 kasus, Rp22 miliar), rawat inap dilakukan di luar ruangan isolasi yang ditetapkan (45 kasus, Rp3,5 miliar), dan pemeriksaan penunjang radiologi tidak sesuai ketentuan (sembilan kasus, Rp455,3 juta).

Menyikapi klaim *dispute*, Kepala Dinas Kesehatan Sumut drg Ismail Lubis berjanji akan melakukan percepatan. Sebab, Kemenkes telah membentuk Tim Penyelesaian Klaim Dispute (TPKD). "Kita akan fokuskan untuk permasalahan ini. Beri saya waktu akan saya selesaikan dengan cepat," janjinya tanpa menyebutkan waktunya.

Ismail menuturkan, pihaknya mengidentifikasi sebanyak 5.682 kasus klaim *dispute* sepanjang 2020 dan 6.014 kasus pada 2021. Namun, angka ini berbeda jauh dari data yang dicatat BPJS Kesehatan yang mencapai 33.868 kasus.

"Dari jumlah kasus yang telah diverifikasi TPKD itu, sebanyak 8.983 kasus dinyatakan layak klaim. Sedangkan 1.350 kasus tak layak klaim dan 1.363 kasus diminta untuk merevisi klaim. Jadi, yang sudah terverifikasi akan diajukan kembali ke Kementerian Kesehatan agar klaimnya segera dibayarkan," katanya.

(Bersambung ke hal. 8)

Perawatan... (sambungan dari hal. 1)

Wakil Ketua Komisi IX DPR Ansory Siregar mengakui banyaknya klaim Covid-19 yang *dispute* disebabkan banyak faktor.

Misalnya, masih terdapat dokumen yang belum lengkap, masih terdapat gangguan sistem dan jaringan pada saat pengajuan klaim, hingga perbedaan persepsi dalam hal *dispute* dengan verifikator.

Ansory mengatakan, dari jumlah Rp1,99 triliun klaim *dispute*, di RS GL Tobing disebut cukup tinggi mencapai Rp11,53 miliar. Karena itu, pihaknya turun ke Sumut untuk meminta penjelasan.

"Selama ini kami banyak menerima aduan terkait anggaran dana Covid-19 terutama di Sumut, di RS GL Tobing ada klaim *dispute* dana Covid-19 tinggi. Makanya, kita ke sini (Sumut) mengecek seperti apa penjelasannya dan menyelesaikannya," katanya.

Dia menyebutkan, dari hasil pertemuan yang dilakukan, selanjutnya akan dibahas lagi di Komisi IX DPR. "Kita dorong untuk segera diselesaikan di pemerintah pusat. Saya kira tidak ada yang terlalu dalam masalahnya," jelasnya.

Ansory menambahkan, bagi klaim tidak *dispute* direncanakan segera dibayar. "Mungkin yang tahun 2020 sudah ada uangnya, dan untuk tahun 2021 ini juga akan kita tekan ke Kemenkeu dan Kemenkes untuk membayarnya," pungkasnya.

Direktur RS GL Tobing, Novi Fitriyani mengaku terjadinya klaim *dispute* Covid-19 yang cukup tinggi tersebut lantaran pihaknya mengalami keterlambatan surat perintah tugas dalam mengklaim biaya Covid-19 yang dikeluarkan rumah sakit dari Dinkes Sumut.

"Sebenarnya kalau kita itu gak masalah kali karena memang kami terlambat mendapat surat perintah tugas dari Dinkes Sumut untuk mengklaim biaya Covid-19 yang dikeluarkan pada Desember," katanya saat diwawancara.

Novi mengaku, pihaknya baru mendapat kabar pengklaiman pada Desember 2020, sehingga pada Januari 2021 baru bisa diproses. "Kami dapat kabar itu di bulan Desember, jadi kita baru bisa mulai pengklaiman di Januari 2021. Itu makanya kenapa tinggi karena proses belajar itu gak mudah dan nggak secepat itu," akunya.

Dia menyatakan, pada dasarnya semua pengklaiman sama saja, hanya saja data dan dokumen pada saat konfirmasi pasien Covid-19 tinggi yang membuat pihaknya lambat.

"Memang sih agak sama dengan klaim yang lain tapi data dan dokumennya berbeda. Itu sih yang membuat kita agak kesulitan sebenarnya karena tenggat waktu kita sama dengan yang diberikan kepada rumah sakit lain. Padahal kami baru mulai mengklaim awal Januari 2021," imbuhnya.

Karenanya, dia berharap agar Kemenkes segera menu-runkan dana yang diklaim pihaknya demi keberlangsungan kehidupan rumah sakit ke depan. "Saya mewakili rumah sakit lain, jadi saya berharap dana klaim segera diturunkan dan BPJS Kesehatan segera meng-acc dokumentasi pengklaiman," tandasnya. (zie)

Judul	Komisi IX DPR lakukan pengawasan klaim biaya pasien
Nama Media	Antaraneews.com
Newstrend	Dispute Pembayaran Klaim Asuransi Terkait Covid-19
Halaman/URL	https://www.antaraneews.com/video/2528465/komisi-ix-dpr-lakukan-pengawasan-klaim-biaya-pasien
Tanggal Berita	2021-11-17
Sentimen	Netral

Komisi IX DPR lakukan pengawasan klaim biaya pasien

© Rabu, 17 November 2021 11:48 WIB



ANTARA - Komisi IX DPR RI melakukan kunjungan kerja ke Rumah Sakit Umum Daerah (RSUD) Ulin Banjarmasin, Kalimantan Selatan, Selasa (16/11). Kunjungan tersebut dimaksudkan dalam rangka pengawasan terkait proses pembayaran klaim biaya penanganan pasien COVID-19. Dimana pembayaran klaim BPJS kesehatan yang tidak memenuhi persyaratan di RS tersebut mencapai RP 6,7 miliar. (Latif Thohir/Agha Yuninda Maulana/Ludmila Yusufin Diah Nastiti)