

Senin, 18 Oktober 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	AAJI dan OJK Intens Pantau Perkembangan Produk Unit-Link
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Pertumbuhan Bisnis Produk Unit-link
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211017/215/1455291/aaji-dan-ojk-intens-pantau-perkembangan-produk-unit-link
Tanggal Berita	2021-10-17
Sentimen	Positif

Home • Finansial • Asuransi

AAJI dan OJK Intens Pantau Perkembangan Produk Unit-Link

Hingga semester I/2021, produk unit-link masih menjadi kontributor utama terhadap pertumbuhan pendapatan premi industri asuransi jiwa.

Denis Ramdhan Melanovic - Bisnis.com
17 Oktober 2021 • 14:00 WIB



Karyawan berinteraksi dengan digital kiosk berbagai perusahaan asuransi di Kantor Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) di Jakarta, Selasa (15/10/2021). Berita: Wahyu Hidayat

Bisnis.com, JAKARTA - Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) bersama regulator terus memantau perkembangan produk-produk asuransi, termasuk produk asuransi yang diibutikan dengan investasi (HYULI) atau lebih dikenal sebagai unit-link.

Di tengah banyaknya keluhan nasabah atas produk unit-link, Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampungdon mengemukakan bahwa hingga semester I/2021, produk unit-link masih menjadi kontributor utama terhadap pertumbuhan pendapatan premi industri asuransi jiwa.

Berdasarkan data AAJI per semester I/2021, pendapatan premi produk unit-link industri asuransi jiwa mencapai Rp64,44 triliun atau tumbuh 17 persen dibandingkan periode yang sama tahun lalu. Kontribusinya mencapai 62 persen terhadap total pendapatan premi industri asuransi jiwa.

Baca Juga: Wanda Hamidah Ungkap Masalah Asuransinya Capai Titik Terang

"Ini sedikit banyak dapat diartikan produk unit-link bukan saja masih diminati, tapi juga masih mampu menjawab kebutuhan sebagian masyarakat Indonesia untuk memiliki dua produk keuangan. Dengan memiliki produk asuransi unit-link, kebutuhan investasi masyarakat terpenuhi dan satu produk keuangan saja."

Dalam konteks itu, untuk menjaga pertumbuhan industri asuransi jiwa dan tetap melindungi nasabah, AAJI selalu duduk bersama dengan Otoritas Jasa Keuangan dalam merencanakan perkembangan produk unit-link. Selain kepentingan perusahaan asuransi dan pemegang polis, tenaga pemasar produk asuransi jiwa juga selalu menjadi fokus dan perhatian dari AAJI dan regulator.

Baca Juga: OJK Siapkan Delapan Arah Kebijakan Strategi Tahun 2022

"Dalam diskusi AAJI bersama regulator selalu yang mengemuka adalah bagaimana industri asuransi jiwa bisa berkembang lebih baik. Bagaimana tenaga pemasar industri asuransi jiwa semakin profesional, dan bagaimana kepentingan pemegang polis juga terdengar. Ketiga pilar ini, perusahaan asuransi, tenaga pemasar, dan pemegang polis selalu jadi fokus perhatian regulator dan AAJI," tutur Budi.



takopedia

Adapun belakangan ini, produk asuransi unit-link tengah menjadi sorotan publik. Terbaru, Komunitas Korban Asuransi yang mewakili lebih dari 200 orang, menemui DPR RI untuk meminta dan menuntut adanya reformasi di industri asuransi. Pemegang polis dari beberapa perusahaan asuransi terkemuka tersebut mengungkapkan praktik pemecatan produk unit-link yang sengaja mengantar kepada mis-selling dan menurangi celon nasabah.

Koordinator Komunitas Korban Asuransi Mene Tihartati (40) berharap DPR RI menindaklanjuti pengalihan ini lewat memanggil pihak OJK yang menurutnya tidak mampu melindungi kepentingan masyarakat Indonesia.

Baca Juga: Perkumpulan Agen Asuransi Buka Suara Soal Aduan Mis-selling Unit Link

Wanita yang bersama suaminya mengaku menjadi korban pemasaran unit-link yang mis-selling dari asuransi AIA, AXA Mandiri, dan Prudential ini, juga meminta dukungan dan perhatian dari DPR RI untuk menekan oknum agar berhenti menjual bisnis asuransi unit-link di Indonesia yang nyata-nyata sudah merugikan banyak pihak.

"Pengalihan pihak perusahaan asuransi selalu tidak sesuai dengan yang konseptual. Padahal, masyarakat baik karena kepatutan terhadap agen, sebagai wakil yang membawa nama besar perusahaan asuransi. Kalau mereka ini benar-benar awal, saya yakin tidak ada masalah seperti ini," ujarnya ketika ditemui di Gedung Nusantara III DPR RI, Rabu (16/10/2021).

Judul	Di Tengah Situasi Pandemi, Unit Link Bisa Jadi Solusi
Nama Media	Sindonews.com
Newstrend	Pertumbuhan Bisnis Produk Unit-link
Halaman/URL	https://ekbis.sindonews.com/read/569906/38/di-tengah-situasi-pandemi-unit-link-bisa-jadi-solusi-1634299848
Tanggal Berita	2021-10-15
Sentimen	Positif

Di Tengah Situasi Pandemi, Unit Link Bisa Jadi Solusi

Mohammad Faizal

Jumat, 15 Oktober 2021 - 19:58 WIB



Di tengah situasi pandemi, masyarakat tak hanya menjadi lebih sadar akan proteksi tapi juga lebih giat berinvestasi. Foto/Istiqbal

JAKARTA - Hantaman pandemi Covid-19 meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya proteksi jiwa dan kesehatan. Hal itu dibuktikan dengan tumbuhnya pendapatan asuransi jiwa yang signifikan pada semester 2021, yang mencapai Rp119,74 triliun, atau tumbuh 64,1% dibanding period yang sama tahun sebelumnya.

Menurut data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) ini, realisasi pendapatan yang telah dicapai bahkan jauh lebih tinggi dibandingkan sebelum pandemi Covid-19.

Baca Juga: Investasi Reksadana Paling Tahan Banting di Masa Pandemi

Tak hanya berasuransi, pandemi juga mengubah perilaku masyarakat lebih giat berinvestasi. Survei menunjukkan bahwa 88% orang Indonesia saat ini lebih fokus pada keuangan mereka dan menghabiskan lebih banyak waktu untuk kesejahteraan finansial.



Menjawab perkembangan ini, produk asuransi unit link dinilai bisa menjadi solusi dimana, premi yang dibayarkan nasabah tidak hanya diperuntukkan untuk proteksi, namun juga dialokasikan untuk investasi.

Namun, CEO Generali Indonesia Edy Tuhirman mengakui, belakangan ini unit link sedang hangat menjadi sorotan publik. Kinerja investasi unit link yang sesuai dengan kondisi pasar yang terus berubah saat ini menurutnya menjadi tantangan tersendiri.

"Dalam kondisi seperti ini, penting bagi nasabah dan para pelaku pasar untuk bisa lebih memahami cara kerja, manfaat, dan risiko dari produk unit link," ungkapnya dalam dialog bersama sejumlah media, Jumat (15/10/2021).

Dia mengungkapkan, dalam kondisi pasar yang sangat fluktuatif saat pandemi, penting bagi nasabah untuk rutin dan disiplin mengecek portofolionya guna mengetahui nilai investasi sekaligus mengubah alokasinya. Jika nasabah bisa disiplin melakukannya, tegas dia, maka unit link yang dimilikinya akan lebih terkendali.

"Sayangnya, kesibukan nasabah membuat unit link kurang mendapatkan perhatian, dan inilah yang Generali pahami," tuturnya.

Karena itu, kata dia, Generali menghadirkan ROBOARMS yang secara adaptif menyesuaikan strategi investasi di tengah kondisi pasar saat pandemi ini. "Hingga 30 September 2021, 97% kinerja porsi investasi nasabah dengan ROBOARMS bisa di atas IHSG. Bahkan diantaranya bisa mencapai 44% di atas IHSG," tuturnya.

Dengan ROBOARMS, jelas dia, nilai porsi investasi pemegang polis terkelola dengan baik di saat pasar IHSG terkoreksi dan tetap inline ketika pasar rebound. "Robo ARMS Generali mampu lebih mengoptimalkan kinerja unit link nasabah jika dibandingkan dengan unit link lainnya," tandasnya.

Financial Planner Aliyah Natasha mengakui inovasi Generali untuk mengoptimalkan unit link nasabah tersebut. "Teknologi RoboARMS membantu nasabah menyesuaikan strategi sesuai kondisi," tuturnya.

Judul	Pantau Persoalan, AAJI Selalu Diskusi dengan OJK terkait Perkembangan Unit Link
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Pertumbuhan Bisnis Produk Unit-link
Halaman/URL	https://investor.id/finance/267210/pantau-persoalan-aaji-selalu-diskusi-dengan-ojk-terkait-perkembangan-unit-link
Tanggal Berita	2021-10-15
Sentimen	Positif



Pantau Persoalan, AAJI Selalu Diskusi dengan OJK terkait Perkembangan Unit Link

Jumat, 15 Oktober 2021 | 18:33 WIB
Windarto

Jakarta, Investor.id – Produk asuransi yang sering diperbincangkan tak lain adalah unit link, yang merupakan Produk Yang Dikaitkan Dengan Investasi (PAYDI). Saat pandemi berlangsung hingga saat ini, unit link menjadi topik hangat sehubungan dengan banyaknya keluhan nasabah atas produk ini. Tidak sedikit ungkapan keluhan tersebut disampaikan melalui media sosial hingga menggelinding menjadi isu viral yang seringkali justru menjadi informasi bias di masyarakat. Dengan literasi asuransi yang masih rendah, informasi bias tersebut dapat merugikan industri asuransi yang sedang bangkit dan bergerak kembali melewati masa-masa sulit pandemi.

Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampubolon mengatakan, pertumbuhan asuransi hingga semester pertama 2021 lebih baik dibandingkan periode sama tahun 2020, dengan peningkatan paling signifikan berasal dari kanal distribusi bancassurance dan produk yang dominan unit link. Dikatakan Budi, unit link masih jadi kontributor utama pendapatan premi asuransi jiwa hingga periode tersebut. Hal ini menunjukkan, unit link masih mampu menjadi jawaban dari kebutuhan sebagian masyarakat Indonesia untuk produk asuransi jiwa.

Kombinasi proteksi dan investasi yang disajikan unit link sebetulnya untuk memberikan kemudahan kepada masyarakat yang menginginkan perlindungan sekaligus berinvestasi tanpa membeli dua produk dan repot memantau atau mengelola produk-produk tersebut.

"AAJI selalu duduk bersama dengan regulator dalam mencermati perkembangan produk-produk asuransi jiwa, termasuk unit link. Semua pihak menginginkan terlindungi. Dalam diskusi dengan regulator, selalu disampaikan bagaimana asuransi jiwa bisa bertumbuh, bagaimana tenaga pemasar semakin profesional, dan bagaimana pemegang polis semakin terlindungi. Ketiga hal tersebut selalu jadi perhatian regulator dan asosiasi," tutur Budi saat memberikan sambutan pada Editor's Dialog yang diselenggarakan Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali) bertema Unit Link : Melihat dengan Perspektif Berbeda, Jumat (15/10).

Berdasarkan Laporan AAJI per semester pertama 2021, premi yang dihasilkan industri asuransi jiwa mencapai Rp104,72 triliun, tumbuh 17,5% dibanding periode sama year on year. Sebesar Rp68,02 triliun di antaranya merupakan premi baru, dan Rp36,70 premi lanjutan. Produk unit link menyumbang premi sebesar Rp64,44 triliun.

Judul	Industri asuransi percepat digitalisasi pelayanan di tengah pandemi
Nama Media	Antaranews.com
Newstrend	Proses Digitalisasi Industri Asuransi
Halaman/URL	https://www.antaranews.com/berita/2461377/industri-asuransi-percepat-digitalisasi-pelayanan-di-tengah-pandemi
Tanggal Berita	2021-10-15
Sentimen	Positif

Industri asuransi percepat digitalisasi pelayanan di tengah pandemi

© Jumat, 15 Oktober 2021 13:22 WIB



Industri asuransi Manulife Indonesia Apriliani Siregar (kuning) menjelaskan layanan digital Manulife kepada nasabah di ruang informasi Layanan Counter Manulife Indonesia, di Jakarta, Jumat (15/10/2021). ANTARA/No-Manulife

Pandemi mengharuskan terjadi proses migrasi pelayanan dari tatap muka ke digitalisasi. Namun, sejalan dengan itu industri asuransi mencatat pertumbuhan sebagai dampak dari transformasi digital di perusahaan.

Jakarta (ANTARA) - Perusahaan asuransi harus terus mempercepat digitalisasi proses pelayanan kepada konsumen seiring dengan membaiknya tingkat literasi digital masyarakat di tengah pandemi COVID-19.

"Pandemi mengharuskan terjadi proses migrasi pelayanan dari tatap muka ke digitalisasi. Namun, sejalan dengan itu industri asuransi mencatat pertumbuhan sebagai dampak dari transformasi digital di perusahaan," kata Direktur dan Chief of Product & Inforce PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife), Hans De Waal di Jakarta, Jumat.

Ia mencontohkan, sebelum pandemi pelayanan tatap muka di kantor pusat Manulife Jakarta, rata-rata sekitar 100-200 orang per hari. Namun, saat pandemi angka kunjungan ini turun sebesar 50 persen karena konsumen sudah beralih ke pelayanan digital.

Baca juga: [Bank DBS & Manulife luncurkan asuransi perlindungan penyakit kritis](#)

Selama pandemi, Manulife rata-rata mendapatkan email sebanyak 800 buah dan panggilan lewat telepon sekitar 700 panggilan setiap hari.

Hans menjelaskan, untuk mempercepat digitalisasi tersebut Manulife telah berinvestasi lebih dari 10 juta dolar AS untuk mengembangkan pelayanan digital jauh sebelum pandemi COVID-19 melanda Indonesia.

Pelayanan digital yang dikembangkan Manulife meliputi portal publik yang berisi informasi umum terkait asuransi dan produk, portal khusus nasabah yang hanya bisa diakses oleh nasabah untuk melihat premi, nilai polis, mengubah data nasabah, dan sebagainya.

"Pengisian aplikasi dan tanda tangan polis juga sudah dilakukan secara digital. Layanan digital lainnya adalah e-claim di mana nasabah bisa mengajukan klaim secara elektronik tanpa harus mendatangi kantor Manulife," katanya.

Hingga semester I 2021, Manulife tercatat membayar klaim (un-audited) sebesar Rp3,9 triliun atau sama dengan Rp11 miliar setiap hari atau Rp445 juta per jam, sedangkan klaim terkait Covid-19 hingga 30 September 2021 (year to date) tercatat hampir Rp500 miliar.

Hans menjelaskan, pada masa pandemi Manulife telah mengikuti ketentuan standar pelayanan yang tinggi terhadap konsumen sesuai dengan arahan dan aturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), meliputi penjualan semua produk oleh agen dilakukan melalui media digital, termasuk pengisian polis dan tanda tangan nasabah.

Salah satu di antaranya melakukan rekaman foto dan suara sebagai bukti bahwa ada pertemuan agen dan nasabah secara virtual. Digitalisasi di industri asuransi ini akan semakin memudahkan komunikasi antara perusahaan asuransi dan konsumen.

Baca juga: [Pengamat: Keuangan asuransi penting diperhatikan sebelum membeli polis](#)

Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyebutkan, pada semester I 2021 premi industri asuransi jiwa tercatat sebesar Rp 104,72 triliun atau tumbuh 17,5 persen dibandingkan periode sebelumnya (yoy). Sedangkan, data OJK tercatat hingga Juli 2021 aset industri asuransi tumbuh sekitar 9 persen (yoy) dan pendapatan premi naik 11,97 persen (yoy).

Hal itu diperkuat riset perusahaan reasuransi Swiss Re yang menyebutkan 76 persen masyarakat Indonesia tertarik membeli produk asuransi secara online di masa pandemi.

Direktur Kepatuhan PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia Apriliani Siregar mengatakan, pihaknya menyadari betul soal literasi digital serta literasi dan inklusi keuangan di Indonesia yang belum terlalu baik.

"Manulife terus menerus memberikan edukasi kepada masyarakat terkait literasi dan inklusi asuransi, baik itu lewat media mainstream maupun media sosial," katanya.

Terkait penjualan produk asuransi secara digital, Apriliani menjelaskan bahwa Manulife tidak pernah berhenti berinovasi dan selalu mengikuti perkembangan kemajuan dan tuntutan konsumen, termasuk dalam pelayanan digital ini.

Sementara itu, Deputy Direktur Perlindungan Konsumen OJK Hudyanto menegaskan, digitalisasi di industri asuransi telah menjadi suatu kebutuhan. Namun, pemanfaatan teknologi informasi tersebut harus tetap memperhatikan unsur perlindungan konsumen.

Sampai saat ini secara umum masih banyak orang membeli produk asuransi tanpa memahami produk yang dibelinya secara detail. "Hal hal seperti ini ke depan tidak boleh terjadi lagi. Ini yang sedang kita siapkan aturannya," ujar Hudyanto.

Judul	Digitalisasi Menghampiri Industri Asuransi
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Proses Digitalisasi Industri Asuransi
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2021-10-18
Sentimen	Positif

DIGITALISASI MENGHAMPIRI INDUSTRI ASURANSI

Aziz Rahardyan & Denis R. Mellanova
redaksi@bisnis.com

Bisnis, JAKARTA — Tumbuhnya kesadaran masyarakat untuk melakukan proteksi terhadap aset diri maupun aset kekayaan, menjadi penopang tumbuhnya industri asuransi umum dan asuransi jiwa. Kendati diselimi pandemi Covid-19, bisnis asuransi di Tanah Air masih cukup positif.

Capaian kinerja di industri asuransi ini tentu menjadi kabar baik di tengah momentum Hari Asuransi yang diperingati setiap

18 Oktober.

Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampubolon mengatakan bahwa pengaruh digitalisasi buat industri asuransi jiwa lebih banyak berperan dari sisi operasional dan pemasaran. Adapun, kanal distribusi masih didominasi bancassurance dan agen.

"Porsi dari agen turun karena keterbatasan di kondisi pandemi, sementara bancassurance masih tumbuh. Tapi kami lihat kanal-kanal alternatif, termasuk dari platform digital, naik signifikan walaupun porsi masih kecil," katanya dalam sesi diskusi belum lama ini.

Adapun, dari sisi operasional, digitalisasi begitu besar manfaatnya karena proses bisnis dan pelayanan terhadap nasabah menjadi lebih mudah, terutama untuk mengatasi keterbatasan interaksi tatap muka akibat kondisi pandemi.

Mulai dari digitalisasi dokumen, proses klaim lebih fleksibel, kemudahan seiring relaksasi pemasaran unit-link secara jarak jauh, sampai akomodasi layanan pemeriksaan kesehatan lewat telemedis.

"Telemedis ini salah satu yang berpengaruh, karena tak jarang nasabah yang dalam kondisi pandemi

STATISTIK ASURANSI

(Dalam Rp triliun)

Sepanjang tahun ini, industri asuransi di Tanah Air masih terus tumbuh di tengah pandemi Covid-19.

TOTAL INVESTASI

Januari	1.202,40
Februari	1.219,92
Maret	1.214,97
April	1.221,39
Mei	1.227,54
Juni	1.234,3
Juli	1.238,85
Agustus	1.256,67

TOTAL ASET

Januari	1.424,21
Februari	1.450,26
Maret	1.450,85
April	1.460,50
Mei	1.471,92
Juni	1.479,98
Juli	1.491,98
Agustus	1.515,39

PREMI

Januari	48,044
Februari	89,63
Maret	134,59
April	175,98
Mei	208,46
Juni	258,73
Juli	299,6
Agustus	340,85

KLAIM

Januari	27,91
Februari	54,15
Maret	82,14
April	108,69
Mei	127,81
Juni	163,73
Juli	191,4
Agustus	219,76

ini masih takut ke rumah sakit. Beberapa bahkan sudah mengakomodasi untuk dokter spesialis, walaupun belum untuk semua bidang," katanya.

Adapun, Ketua Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) Hastanto Sri Margo Widodo mengungkapkan pertumbuhan asuransi umum masih belum sekuat asuransi jiwa, akibat masih lesunya kecenderungan masyarakat di era pandemi untuk berbelanja.

"Customer confidence level masyarakat masih turun. Mereka lebih banyak saving, dan ini tercermin dari naiknya saldo *balance* di rekening bank. Tak heran, kalau prioritas masyarakat sekarang ini cenderung ke proteksi jiwa dan kesehatan yang salah satunya lewat bancassurance,"

katanya.

Selain itu, dari lini bisnis kendaraan bermotor sebagai salah satu andalan industri asuransi umum, pertumbuhan masih terhambat rendahnya penyaluran kredit baru dan tingginya *cancelation* atau pengembalian unit kendaraan.

Namun demikian, asuransi umum mendapat benefit dari kebutuhan proteksi untuk pengiriman barang dari transaksi digital atau jual-beli online, yang walaupun nilainya kecil tapi jumlahnya melimpah.

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), pada Juli 2021, premi asuransi yang dibukukan melalui pemasaran digital sudah mencapai Rp6 triliun.

Kontribusi premi asuransi lewat kanal distribusi digital yang

dibukukan oleh perusahaan asuransi umum dan asuransi jiwa tersebut telah mencapai 3,94 persen dari total premi asuransi umum dan jiwa.

Deputi Direktur Pengawasan Asuransi 2 OJK Kristianto Andi Handoko mengatakan bahwa *insurtech* sebenarnya bukan merupakan hal baru, namun

memang perkembangannya semakin kencang di masa pandemi ini.

"Saya rasa ini (*insurtech*) akan meningkat signifikan dalam beberapa tahun ke depan. Konsekuensinya teman-teman di industri asuransi harus mulai semakin memperbaiki, terutama dari sisi teknologi informasi," ujar Andi.

Menurutnya, keberadaan *insurtech* juga semakin mendorong efisiensi bisnis asuransi. Selain mengu-

digitalisasi dapat memberikan akses yang luas ke masyarakat, menyediakan produk asuransi sesuai kebutuhan dan kemampuan, serta meningkatkan literasi keuangan dan asuransi masyarakat.

Perkembangan *insurtech* ditunjang oleh demografi masyarakat yang berusia produktif yang memiliki perilaku belanja *online* dan perilaku konsumen pada masa pandemi maupun setelah pandemi.

Hanya saja, perkembangan *insurtech* masih menghadapi tantangan, seperti ketersediaan jaringan dengan kondisi geografis Indonesia, masih sulitnya penjualan produk asuransi sehingga edukasi menjadi hal esensial untuk *insurtech* menjangkau lebih luas sasaran, dan regulasi *insurtech* yang belum lengkap bila dibandingkan dengan *fintech*.

Sementara itu, penjualan produk asuransi jiwa melalui platform digital dinilai lebih sulit dibandingkan dengan produk asuransi umum. Hal ini disebabkan karakteristik produk asuransi jiwa lebih kompleks dibandingkan produk asuransi umum.

Sejalan dengan tren digitalisasi, industri asuransi pun diharapkan makin mapan dalam beradaptasi dengan perkembangan teknologi, termasuk ditunjang regulasi yang menyertai. ➡

Baca selengkapnya di bisnisindonesia.id



Judul	Digitalisasi Bisnis Asuransi, Manulife Gelontorkan 10 Juta Dollar AS
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Proses Digitalisasi Bisnis Asuransi Manulife
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2021/10/15/143400426/digitalisasi-bisnis-asuransi-manulife-gelontorkan-10-juta-dollar-as-
Tanggal Berita	2021-10-15
Sentimen	Netral

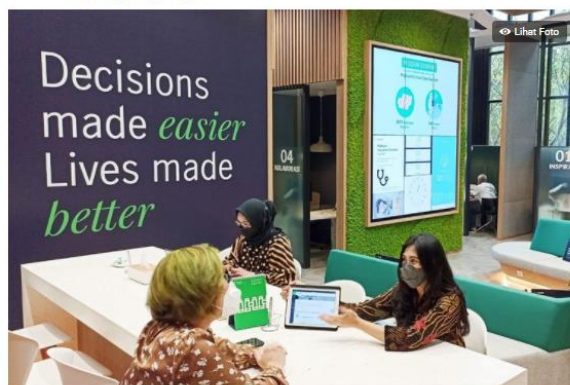
Home / Money / Whats New

Digitalisasi Bisnis Asuransi, Manulife Gelontorkan 10 Juta Dollar AS

Kompas.com - 15/10/2021, 14:34 WIB

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

Komentar



Manulife Indonesia (DOKUMENTASI MANULIFE)

Penulis: Rully R. Ramli | Editor: Erlangga Djumena

JAKARTA, KOMPAS.com - Pandemi Covid-19 memaksa berbagai sektor industri untuk mempercepat proses digitalisasi dalam pelayanan usahanya, tidak terkecuali sektor industri asuransi.

Direktur dan Chief of Product & Inforce PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife) Hans De Waal mengatakan, pandemi memang mempercepat proses migrasi pelayanan dari tatap muka ke digitalisasi.

Ia mencontohkan, sebelum pandemi pelayanan tatap muka di customer service kantor pusat Manulife Jakarta rata-rata sekitar 100-200 orang per hari.

"Namun, saat pandemi angka kunjungan ini turun sebesar 50 persen karena konsumen sudah beralih ke pelayanan digital," kata dia, dalam keterangannya, Jumat (15/10/2021).

Baca juga: [Lewat Digitalisasi, Telkom dan ITDC Siap Dukung Pengembangan Wisata Mandalika](#)

Hans menjelaskan, Manulife telah berinvestasi cukup besar untuk mengembangkan pelayanan digital jauh sebelum pandemi Covid-19 melanda Indonesia.

Sebab, Manulife telah menyadari layanan asuransi ke depan bakal mengarah ke digitalisasi, oleh karenanya perusahaan telah menginvestasikan dana lebih dari 10 juta dollar AS untuk mengembangkan layanan tersebut.

Dapatkan informasi, inspirasi dan insight di email kamu.
[Daftarkan email](#)

Lebih lanjut Hans menjabarkan, pelayanan digital yang dikembangkan ini di antaranya adalah website publik yang berisi informasi umum terkait asuransi dan produk yang dijual.

Kemudian, Manulife juga memiliki website khusus nasabah untuk melihat premi, nilai polis, mengubah data nasabah, dan sebagainya.

"Layanan digital lainnya adalah e-claim di mana nasabah bisa mengajukan klaim secara elektronik tanpa harus mendatangi kantor Manulife," ujar Hans.

Pada masa pandemi, Hans menambah, penjualan semua produk Manulife oleh agen dilakukan melalui media digital, termasuk pengisian polis dan tanda tangan nasabah.

Cerita petualangan dan persahabatan serta jamban emas di hutan ajaib.

Spotify DENGARKAN GRATIS



TERPOPULER

- 1 Direktur Indomaret Yan Bastian Meninggal Akibat Kecelakaan di Tol Cipularang
Dibaca 94.427 kali
- 2 Hasil SKD CPNS 2021 Segera Diumumkan, Ini Cara Ceknya di SSCASN
Dibaca 91.168 kali
- 3 Kapan Kereta Cepat Jakarta-Bandung Beroperasi? Simak Progres dari KCIC
Dibaca 6.647 kali
- 4 Bank Mandiri dan BRI Sudah Blokir Total Kartu ATM Manulife

Judul	Manulife jalankan digitalisasi di bisnis asuransi
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Proses Digitalisasi Bisnis Asuransi Manulife
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/manulife-jalankan-digitalisasi-di-bisnis-asuransi
Tanggal Berita	2021-10-15
Sentimen	Netral

KUANGAN /

Manulife jalankan digitalisasi di bisnis asuransi

Jumat, 15 Oktober 2021 / 17:05 WIB

f t i s y w



© 2021 PT Manulife Insurance Co., Ltd. Seluruh Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang. Semua gambar dan foto adalah hak cipta Manulife Insurance Co., Ltd. Seluruh Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang. Semua gambar dan foto adalah hak cipta Manulife Insurance Co., Ltd. Seluruh Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang.

Reporter: **Tendi Mahadi** | Editor: **Tendi Mahadi**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Pandemi Covid-19 mempercepat proses digitalisasi pelayanan di semua bidang, termasuk asuransi. Sejalan dengan itu, literasi digital masyarakat juga mulai meningkat. Hal ini tercermin dari tumbuhnya industri asuransi selama pandemi Covid-19.

Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyebutkan, pada semester I 2021 premi industri asuransi jiwa tercatat sebesar Rp 104,77 triliun atau tumbuh 17,5 %, dibandingkan periode sebelumnya (yoy). Sedangkan, data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyebutkan hingga Juli 2021 aset industri asuransi tumbuh sekitar 9% (yoy) dan pendapatan premi naik 11,97 % (yoy).




Data tersebut menggambarkan transformasi digital di industri asuransi merupakan suatu kebutuhan saat ini. Apalagi, selama pandemi, perilaku konsumen dalam bertransaksi juga ikut berubah dari semula *offline* menjadi *online*. Hal itu diperkuat riset perusahaan reasuransi Swiss Re yang menyebutkan 76% masyarakat Indonesia tertarik membeli produk asuransi secara *online* di masa pandemi.

Sedangkan, data Kementerian Komunikasi dan Informatika menyebutkan, pengguna layanan digital selama pandemi Covid-19 naik 37%. Hal ini sejalan dengan jumlah pengguna internet di Indonesia yang pada Januari 2021 sudah sebanyak 202,6 juta.

Raca Juga: [Asuransi Sinar Mas luncurkan produk untuk proteksi pasien Covid-19](#)

Direktur dan *Chief of Product & Inforce* PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife), Hans De Waal di Jakarta Jumat (15./10/2021) mengakui, pandemi memang mempercepat proses migrasi pelayanan dari tatap muka ke digitalisasi.

Ia menceritakan, sebelum pandemi pelayanan tatap muka di *customer service* kantor pusat Manulife Jakarta rata-rata sekitar 100-200 orang per hari. Namun, saat pandemi angka kunjungan ini turun sebesar 50% karena konsumen sudah beralih ke pelayanan digital. Data menunjukkan selama pandemi, Manulife rata-rata mendapatkan email sebanyak 800 buah dan panggilan lewat telepon sekitar 700 panggilan setiap hari.

Hans menjelaskan, Manulife telah berinvestasi cukup besar untuk mengembangkan pelayanan digital jauh sebelum pandemi Covid-19 melanda Indonesia. Sebab, Manulife saat itu menyadari layanan asuransi ke depan bakal mengarah ke digitalisasi. Untuk digitalisasi ini, Manulife diperkirakan telah menginvestasikan dana lebih dari US\$ 10 juta.

Pelayanan digital yang dikembangkan ini di antaranya adalah *website* publik yang berisi informasi umum terkait asuransi dan produk yang dijual. Ada juga *website* khusus nasabah, di mana *website* ini hanya bisa diakses oleh nasabah saja untuk melihat premi, nilai polis, mengubah data nasabah, dan sebagainya.

Pengalihan aplikasi dan tanda tangan polis juga sudah dilakukan secara digital. Layanan digital lainnya adalah *es-laim* di mana nasabah bisa mengajukan klaim secara elektronik tanpa harus mendatangi kantor Manulife.

Dece Juga: [Cigna sediakan produk asuransi yang besarkan tagihan rumah sakit sesuai tagihan](#)

Hingga semester I 2021, Manulife tercatat membayarkan klaim (*un-audited*) sebesar Rp 3,5 triliun atau sama dengan Rp 11 miliar setiap hari atau Rp 445 juta per jam. Sedangkan, klaim terkait Covid-19 hingga 30 September 2021 (*year to date*) tercatat hampir Rp 500 miliar.

Hans menjelaskan, pada masa pandemi, penjualan semua produk Manulife oleh agen dilakukan melalui media digital, termasuk pengisian polis dan tanda tangan nasabah. Namun, standar pelayannya tetap tinggi dan juga sesuai dengan aturan OJK.

Salah satu di antaranya melakukan rekaman foto dan suara sebagai bukti saat komunikasi virtual antara agen dan nasabah secara virtual. Dia menjelaskan, digitalisasi di industri asuransi ini akan semakin memudahkan komunikasi antara perusahaan asuransi dan konsumen.

Sementara itu, Deputy Direktur Perlindungan Konsumen OJK, Hudiyanto menegaskan, digitalisasi di industri asuransi telah menjadi suatu kebutuhan. Namun, pemanfaatan teknologi informasi tersebut harus tetap memperhatikan unsur perlindungan konsumen.

Ia mengatakan, pada masa pandemi, OJK selaku regulator memang mengizinkan industri menjual produk asuransi yang ada unsur investasinya seperti unit link tanpa tatap muka.

Kendati demikian, OJK mensyaratkan harus ada rekaman foto dan suara saat komunikasi virtual antara agen dan nasabah sebagai bukti bahwa konsumen memahami apa yang ditawarkan oleh agen tersebut. Pasalnya, asemp saat ini secara umum masih banyak orang membeli produk asuransi tanpa memahami produk yang dijualnya secara detail. "Mak, hal ini seperti ini ke depan tidak boleh terjadi lagi, ini yang sedang kita siapkan aturannya," tandas Hudiyanto.

Apalagi, ujarnya, tingkat literasi digital di Indonesia juga masih rendah. Data literasi digital berdasarkan survei Kementerian Komunikasi dan Informatika pada 2020 menunjukkan angka literasi digital Indonesia berada di kisaran 2,47 dari skala 1-4. Hal ini menunjukkan bahwa literasi digital Indonesia hanya berada sedikit di atas kategori sedang atau belum mencapai kategori baik.

Menanggapi hal itu, Direktur Kepatuhan PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia, Apriliani Steger mengemukakan, pihaknya menyadari betul soal literasi digital serta literasi dan inklusi keuangan di Indonesia yang belum terlalu baik. Karena itu, Manulife terus menerus memberikan edukasi kepada masyarakat terkait literasi dan inklusi asuransi, baik itu lewat media *mainstream* maupun media sosial.

Terkait pengalihan produk asuransi secara digital, Apriliani menjelaskan, Manulife tidak pernah berhenti berinovasi. Karena itu, Manulife selalu mengikuti perkembangan kemajuan dan tuntutan konsumen, termasuk dalam pelayanan digital ini.

Judul	Transformasi Layanan Mutlak Dibutuhkan
Nama Media	Media Indonesia
Newstrend	Proses Digitalisasi Bisnis Asuransi Manulife
Halaman/URL	11
Tanggal Berita	2021-10-18
Sentimen	Netral

Manulife telah menginvestasikan US\$10 juta untuk memberikan layanan digital bagi nasabahnya.

Transformasi Layanan Mutlak Dibutuhkan

RAJA SUHUD

suhud@mediaindonesia.com

INDUSTRI asuransi termasuk industri yang cepat pulih dari dampak pandemi covid-19.

Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyebutkan, pada semester I 2021, premi industri asuransi jiwa tercatat sebesar Rp104,72 triliun atau tumbuh 17,5 % secara tahunan (yoy).

Hal itu tidak lepas dari langkah transformasi yang dilakukan oleh para pelaku industri asuransi. Perilaku konsumen dalam bertransaksi yang semula *offline* menjadi *online* direspons oleh pelaku usaha dengan memberikan layanan digital. Riset perusahaan reasuransi Swiss Re yang menyebutkan 76% masyarakat Indonesia tertarik membeli produk asuransi secara *online* di masa pandemi.

Direktur dan Chief of Product & Inforce PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife), Hans De Waal, di Jakarta, Jumat (15/10) mengakui pandemi mempercepat proses migrasi pelayanan dari tatap muka ke digitalisasi.

Sebelum pandemi pelayanan tatap muka di *customer service* kantor pusat Manulife Jakarta rata-rata sekitar 100-200 orang per hari. Namun, saat pandemi angka kunjungan ini turun sebesar 50% karena konsumen sudah beralih ke pelayanan digital. Data menunjukkan selama pandemi, Manulife rata-rata mendapatkan *e-mail* sebanyak 800 buah dan panggilan lewat telepon sekitar 700 panggilan setiap hari.

Hans menjelaskan Manulife telah berinvestasi cukup besar untuk mengembangkan pelayanan digital jauh sebelum pandemi covid-19 melanda Indonesia. Untuk digitalisasi ini, Manulife telah menginvestasikan dana lebih dari US\$10 juta.

Pelayanan digital yang dikembangkan ini di antaranya ialah *website* publik yang berisi informasi umum terkait



LAYANAN DIGITALISASI: Direktur Kepatuhan Manulife Indonesia Apriliani Siregar (tengah) menjelaskan layanan digital kepada nasabah di Jakarta, akhir pekan lalu. Manulife terus berinovasi dalam memberi layanan terbaik ke para nasabahnya. Klaim sejak covid-19 dari Maret 2020 hingga akhir September 2021 telah dibayarkan Manulife mencapai Rp500 miliar.

asuransi dan produk yang dijual. Ada juga *website* khusus nasabah, di mana *website* ini hanya bisa diakses oleh nasabah untuk melihat premi, nilai polis, mengubah data nasabah, dan sebagainya.

Hans menjelaskan pada masa pandemi, penjualan semua produk Manulife oleh agen dilakukan melalui media digital, termasuk pengisian polis dan tanda tangan nasabah. Nasabah juga bisa mengajukan klaim secara elektronik tanpa harus mendatangi kantor Manulife.

Hingga semester 1 2021, Manulife tercatat membayarkan klaim (*un-*

audited) sebesar Rp3,9 triliun atau sama dengan Rp11 miliar setiap hari atau Rp445 juta per jam. Klaim terkait covid-19 hingga 30 September 2021 (*year to date*) tercatat hampir Rp500 miliar.

Unit Link

Dalam kesempatan berbeda, CEO Generali Indonesia Edy Tuhirman mengungkapkan, dalam kondisi pasar yang sangat fluktuatif terlebih saat pandemi, penting bagi nasabah untuk rutin dan disiplin mengecek portofolio untuk mengetahui nilai investasi sekaligus mengubah

alokasinya.

"Jika nasabah bisa disiplin melakukannya, *unit link* mereka akan lebih terkendali. Namun, sayangnya, kebanyakan nasabah membuat *unit link* kurang mendapatkan perhatian," ujar Edy dalam diskusi dengan media pekan lalu.

Generali, lanjut Edy, memahami hal itu dan akhirnya kami menghadirkan RoboArms.

Dengan RoboArms, nilai porsi investasi pemegang polis terkelola dengan baik di saat pasar IHSG terkoreksi dan tetap *inline* ketika pasar *rebound*. (Ant/E-3)

Judul	Wanda Hamidah Minta Agen Asuransi Tak Muluk-muluk Beri Janji: Harus Punya Empati
Nama Media	Tempo.co
Newstrend	Keluhan Wanda Hamidah Terhadap Asuransi Prudential Indonesia
Halaman/URL	https://bisnis.tempo.co/read/1517518/wanda-hamidah-minta-agen-asuransi-tak-muluk-muluk-beri-janji-harus-punya-empati/full&view=ok
Tanggal Berita	2021-10-15
Sentimen	Netral

Prudential Merespons Video Penjelasan Wanda Hamidah

Reporter: [Fajar Pebrianto](#)

Editor: [Kodrat Setiawan](#)

[Berlangganan](#)

[Login](#)

METRO DUNIA BOLA CANTIK TEKNO OTOMOTIF FOTO VIDEO

1 KOMENTAR



Font: Roboto Ukuran Font: 14



Gedung Prudential. Foto: Prudential

TEMPO.CO, Jakarta - [Prudential](#) Indonesia merespons video penjelasan yang disampaikan aktris Wanda Hamidah terkait dugaan penipuan yang dialaminya. Prudential menyatakan mereka telah bertemu langsung dengan Wanda dan menjelaskan secara langsung mengenai manfaat dan ketentuan polis yang dimiliki.

"Di pertemuan tersebut, kami juga telah mendapatkan tambahan informasi dari beliau," kata Chief Marketing and Communication Officer Prudential Indonesia, Luskito Hambali, dalam keterangan resmi, Kamis, 14 Oktober 2021.

Sebelumnya, [Wanda Hamidah](#) menyampaikan penyesalan atas layanan asuransi kesehatan di Prudential yang diikutinya sejak 2009. "Aku menyesal pakai asuransi Prudential," tulis Wanda di akun Instagramnya [@wanda_hamidah](#) yang sudah centang biru (verified) pada 10 Oktober 2021.

Wanda merasa ditipu karena hanya menerima klaim Rp 10 juta saja, dari total biaya operasi anaknya yang mencapai Rp 50 hingga Rp 60 juta. Anaknya dinyatakan harus menjalani operasi pada September 2021.



Nenek ini hasilkan 12 miliar rupiah dalam 28 hari ...

Money Amulet



Jam Tangan Replika Rolex Diskon hingga 90%. Hanya 3 ...

Rolex Replica



Huawei P40 dengan Harga Konyol! Cepat sampai Akhir ...

Huawei Replica

Rp 10 juta adalah klaim yang ditanggung dari kartu merah yang sudah diikuti Wanda sejak 2009. Padahal, kata Wanda, dia telah melakukan upgrade atau meningkatkan layanannya ke kartu hitam sejak 2020, yang bisa menanggung biaya operasi secara penuh.

Wanda kecewa karena dia pernah dijanjikan oleh agen Prudential yang mendampinginya kalau semua biaya operasi dan terapi pasca operasi akan ditanggung [asuransi](#). Wanda sempat meminta sang agen menanyakan lagi ke atasannya di Prudential, tapi tidak ada perubahan.

1

2

Selanjutnya

Setelah kejadian ini muncul di publik, Wanda bertemu langsung manajemen Prudential pusat. "Pihak Prudential berjanji akan me-review ulang," kata Wanda dalam video penjelasan di Instagramnya pada 14 Oktober.

Review ulang, kata Wanda, disampaikan karena Prudential telah mendengar langsung kronologi kejadian dari pihaknya. Sementara sebelumnya, kronologi baru didengar dari satu pihak saja yaitu agen Prudential yang selama ini membantu Wanda.

Tempo mengkonfirmasi pernyataan Wanda di video ini kepada Prudential, tapi belum ada jawaban lebih rinci. Mulai dari soal janji Prudential melakukan kajian ulang, hingga kemungkinan adanya kekeliruan dari sang agen karena pernah menyampaikan ke Wanda kalau semua biaya operasi ditanggung.

Luskito hanya mengatakan perusahaan akan terus mendengarkan masukan yang diberikan oleh nasabah. "Sesuai credo perusahaan kami, listening, understanding, delivering," ujarnya.

Selain itu, Luskito mengimbau nasabah Prudential lainnya untuk mempelajari dengan baik semua ketentuan dan manfaat yang terdapat pada polis. "Serta memahami hak dan kewajiban sebagai pemegang polis asuransi," kata Luskito.

Baca juga: [OJK Buka Pintu Bagi Wanda Hamidah Laporkan Resmi Kasusnya dengan Prudential](#)

Sebelumnya

1

2

Judul	Prudential Merespons Video Penjelasan Wanda Hamidah
Nama Media	Tempo.co
Newstrend	Keluhan Wanda Hamidah Terhadap Asuransi Prudential Indonesia
Halaman/URL	https://bisnis.tempo.co/read/1517512/prudential-merespons-video-penjelasan-wanda-hamidah
Tanggal Berita	2021-10-15
Sentimen	Netral

Prudential Merespons Video Penjelasan Wanda Hamidah

Reporter: [Fajar Pebrianto](#)

Editor: [Kodrat Setiawan](#)

Jumat, 15 Oktober 2021 09:12 WIB

1 KOMENTAR



1 KOMENTAR



Font: Roboto

Ukuran Font: - +



Gedung Prudential. Foto: Prudential

TEMPO.CO, Jakarta - [Prudential](#) Indonesia merespons video penjelasan yang disampaikan aktris Wanda Hamidah terkait dugaan penipuan yang dialaminya. Prudential menyatakan mereka telah bertemu langsung dengan Wanda dan menjelaskan secara langsung mengenai manfaat dan ketentuan polis yang dimiliki.

"Di pertemuan tersebut, kami juga telah mendapatkan tambahan informasi dari beliau," kata Chief Marketing and Communication Officer Prudential Indonesia, Luskito Hambali, dalam keterangan resmi, Kamis, 14 Oktober 2021.

Sebelumnya, [Wanda Hamidah](#) menyampaikan penyesalan atas layanan asuransi kesehatan di Prudential yang diikutinya sejak 2009. "Aku menyesal pakai asuransi Prudential," tulis Wanda di akun Instagramnya @wanda_hamidah yang sudah centang biru (verified) pada 10 Oktober 2021.

Wanda merasa ditipu karena hanya menerima klaim Rp 10 juta saja, dari total biaya operasi anaknya yang mencapai Rp 50 hingga Rp 60 juta. Anaknya dinyatakan harus menjalani operasi pada September 2021.



Rp 10 juta adalah klaim yang ditanggung dari kartu merah yang sudah diikuti Wanda sejak 2009. Padahal, kata Wanda, dia telah melakukan upgrade atau meningkatkan layanannya ke kartu hitam sejak 2020, yang bisa menanggung biaya operasi secara penuh.

Wanda kecewa karena dia pernah dijanjikan oleh agen Prudential yang mendampingi kalau semua biaya operasi dan terapi pasca operasi akan ditanggung [asuransinya](#). Wanda sempat meminta sang agen menanyakan lagi ke atasannya di Prudential, tapi tidak ada perubahan.

Setelah kejadian ini muncul di publik, Wanda bertemu langsung manajemen Prudential pusat. "Pihak Prudential berjanji akan me-review ulang," kata Wanda dalam video penjelasan di Instagramnya pada 14 Oktober.

Review ulang, kata Wanda, disampaikan karena Prudential telah mendengar langsung kronologi kejadian dari pihaknya. Sementara sebelumnya, kronologi baru didengar dari satu pihak saja yaitu agen Prudential yang selama ini membantu Wanda.

Tempo mengkonfirmasi pernyataan Wanda di video ini kepada Prudential, tapi belum ada jawaban lebih rinci. Mulai dari soal janji Prudential melakukan kajian ulang, hingga kemungkinan adanya kekeliruan dari sang agen karena pernah menyampaikan ke Wanda kalau semua biaya operasi ditanggung.

Luskito hanya mengatakan perusahaan akan terus mendengarkan masukan yang diberikan oleh nasabah. "Sesuai kredo perusahaan kami, listening, understanding, delivering," ujarnya.

Selain itu, Luskito mengimbau nasabah Prudential lainnya untuk mempelajari dengan baik semua ketentuan dan manfaat yang terdapat pada polis. "Serta memahami hak dan kewajiban sebagai pemegang polis asuransi," kata Luskito.

Baca juga: [OJK Buka Pintu Bagi Wanda Hamidah Laporkan Resmi Kasusnya dengan Prudential](#)

Sebelumnya

1

2

Judul	Keluhan Wanda Hamidah Akhirnya Capai Titik Terang
Nama Media	Beritasatu.com
Newstrend	Keluhan Wanda Hamidah Terhadap Asuransi Prudential Indonesia
Halaman/URL	https://www.beritasatu.com/ekonomi/842109/keluhan-wanda-hamidah-akhirnya-capai-titik-terang
Tanggal Berita	2021-10-17
Sentimen	Netral

Home » **Ekonomi**

Keluhan Wanda Hamidah Akhirnya Capai Titik Terang

Minggu, 17 Oktober 2021 | 16:54 WIB
Oleh: Feriawan Harboud / FEB



Aktris Wanda Hamidah. (Foto: istimedia)

Jakarta, Beritasatu.com – Keluhan aktris yang juga publik figur Wanda Hamidah kepada perusahaan asuransi PT Prudential Assurance Indonesia (Prudential) telah terselesaikan. Beberapa hari sebelumnya, Wanda Hamidah mengungkapkan kekecewaannya terhadap Prudential, akibat besaran klaim untuk keperluan operasi anaknya yang cedera tersebut tidak sesuai dengan ekspektasinya.

Terselesainya keluhan nasabah pada perusahaan asuransi pemberi penjamin tersebut bisa dilihat dari unggahan Wanda Hamidah dalam akun Instagramnya, @wanda_hamidah.

BACA JUGA
Wanda Hamidah: Kanker Bisa Disembuhkan

Dalam akun media sosialnya tersebut, Wanda menyatakan rasa syukur, bahwa pengajuan rencana penjaminan rawat inap dari polis atas nama anaknya, telah disetujui oleh Prudential.

"Alhamdulillah... Allah Maha Besar, Allah Maha Baik, Allah Maha Melindungi... Bismillah..." demikian unggahan Instastory akun @wanda_hamidah, yang juga menampilkan screen shoot potongan pesan dari pihak perusahaan asuransi, Minggu (17/10/2021).

Wanda turut mengunggah pernyataan pribadinya terkait dengan alasan diterimanya pengajuan rencana penjaminan rawat inap dari polis atas nama anaknya.

"Kenapa bisa diterima setelah mendengar keterangan nasabah secara langsung dan melihat rekam medik? Nah ini pentingnya kan mendengarkan dan menyelidiki jika terjadi dispute. Ya sudah engga usah sotoy menganalisa lagi karena kalian juga gak tau kan isi polis saya, kronologis [ini sudah saya jelasin sih], rekam medik dan keterangan yang diberikan dari dokter anak saya," tulis Wanda dalam Instastory akun Instagramnya.

BACA JUGA
Sentra Vaksinasi Prudential Dukung Percepatan Vaksinasi Nasional

Kedua pihak sendiri diberitakan telah menjalin komunikasi. Dalam pemberitaan di sejumlah media, Wanda juga mengaku telah bertemu dengan perwakilan manajemen Prudential Indonesia untuk menyampaikan dokumen pendukung yang pada akhirnya menjadi titik terang atas keluhannya.

Sementara itu, *Chief Marketing and Communications Officer* Prudential Indonesia, Luskito Hambali, mengatakan, keputusan sebelumnya dari manajemen yang sempat membuat Wanda merasa kecewa, sejatinya sebuah keputusan yang telah sesuai dengan dokumen pendukung yang Prudential terima dari nasabah pada saat itu.

Dia mengatakan, mengenai keluhan yang telah disampaikan oleh salah satu nasabah melalui media sosial pada tanggal 10 Oktober 2021, bahwa keputusan yang perusahaan buat sebelumnya telah sesuai dengan dokumen pendukung yang diterima dari nasabah pada saat itu.

"Kami telah memberikan penjelasan secara langsung kepada nasabah tersebut mengenai manfaat dan polis yang beliau miliki, dan kemudian nasabah memberikan dokumen pendukung baru guna mendapatkan keputusan yang sesuai. Hal ini merupakan wujud dari upaya kami untuk memenuhi kebutuhan para nasabah," kata Luskito dalam siaran persnya, Minggu (17/10/2021).

BACA JUGA
Prudential Indonesia Donasikan 7.800 Peralatan Medis

Luskito menambahkan, perusahaan telah mendapatkan dokumen pendukung baru yang penting, sehingga keputusan yang mereka buat disesuaikan dengan informasi tersebut. "Kami telah menyampaikan hal ini kepada nasabah tersebut, dan beliau telah menerima dengan baik," terang Luskito.

Luskito melanjutkan, Prudential Indonesia berkomitmen untuk selalu mematuhi prinsip tata kelola perusahaan dalam menjalankan bisnis secara adil dan transparan dengan semua pemangku kepentingan perusahaan.

Luskito juga memaparkan, Prudential Indonesia telah mendapatkan dokumen pendukung baru yang penting, sehingga keputusan yang dibuat manajemen telah disesuaikan dengan informasi tersebut.

Prudential Indonesia, imbuh Luskito, berkomitmen untuk memenuhi hak nasabah sesuai dengan polis, dan selalu bertindak sesuai dengan prosedur dan ketentuan yang berlaku dalam menangani keluhan setiap nasabah, serta menjaga kerahasiaan data dan informasi mereka.

BACA JUGA
Nasabah Asuransi Perlu Pahami Pre-Existing Condition

"Sesuai kredo perusahaan kami, *Listening, Understanding, Delivering*, kami juga akan terus mendengarkan masukan yang diberikan oleh para nasabah, dan terus berupaya memahami kebutuhan mereka sehingga kami dapat mewujudkan aspirasi kami dalam membantu masyarakat Indonesia hidup lebih sehat dan sejahtera," imbuhnya.

Dalam kesempatan tersebut, mewakili industri secara keseluruhan, pihaknya mengimbau masyarakat dan nasabah untuk mempelajari dengan baik semua ketentuan dan manfaat yang terdapat pada polis, serta memahami hak dan kewajiban sebagai pemegang polis asuransi jiwa.

Luskito juga mengajak para nasabah untuk menghubungi *customer care centre* di kantor Prudential Indonesia, atau menghubungi *customer line* Prudential Indonesia jika masih membutuhkan penjelasan terkait produk.

Judul	Prudential Akhirnya Setujui Pembiayaan Operasi Anak Wanda Hamidah
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Keluhan Wanda Hamidah Terhadap Asuransi Prudential Indonesia
Halaman/URL	https://hot.detik.com/celeb/d-5770174/prudential-akhirnya-setujui-pembiayaan-operasi-anak-wanda-hamidah
Tanggal Berita	2021-10-16
Sentimen	Netral

Prudential Akhirnya Setujui Pembiayaan Operasi Anak Wanda Hamidah

Prith Praewesti Fabrian - detikHot

Sabtu, 16 Okt 2021 19:05 WIB

99 komentar

SHARE



Anak Wanda Hamidah bakal di operasi. Foto: Instagram wanda_hamidah

Jakarta - Wanda Hamidah akhirnya bisa bernapas lega. Karena polis yang sempat ditolak Prudential beberapa waktu lalu, akhirnya hari ini disetujui.

Anak Wanda Hamidah bisa menjalani operasi atas cedera yang dialaminya itu. Hal tersebut dibagikan Wanda Hamidah melalui Instagram Stories miliknya.

Dalam Instagram Stories miliknya, Wanda Hamidah memperlihatkan bukti jika Prudential memberikan penjamin jika anaknya bisa menjalankan operasi.

ADVERTISEMENT

SCROLL TO RESUME CONTENT

Baca Juga:

Wanda Hamidah Cerita Hasil Pertemuan dengan Prudential

Detikcom kemudian mencoba menghubungi Wanda Hamidah. Ia pun membenarkan akan hal tersebut.

"Iya (akan di operasi)," jawab Wanda Hamidah kepada detikcom, Sabtu (16/10/2021).

Wanda Hamidah pun bersyukur karena apa yang sudah diperjuangkan tidak sia-sia. Ia pun bisa lega karena sebentar lagi, anaknya akan menjalankan operasi.

Baca Juga:

Rachel Venrya Bakal Diperiksa, Nikita Mirzani: Semoga Dikurung di Penjara!

"Alhamdulillah dan amin (semoga lancar)" tuturnya lagi.

Beberapa waktu lalu, Wanda Hamidah menyatakan kekesalannya dalam Instagram miliknya mengenai Prudential. Setelah mengeluarkan keluhan kesahnya, Wanda Hamidah akhirnya bertemu dengan pihak Prudential.

"Banyak analisa yang saya jelaskan ke Prudential. Asuransi harus mengetahui jenis penyakit yang diderita anak saya, dia harus meminta keterangan dokter," tutur Wanda Hamidah.

"Jadi setelah semua yang kronologi akan direview lagi, minta tanda tangan surat kuasa, surat medis. Mudah-mudahan hasilnya baik keluhan diterima secara personal, mari menyelidiki rekam medisnya. Hari ini, dari hasil kesimpulan kemarin, saya berikan surat kuasa untuk mengambil rekam medis untuk dicek dikasih ke asuransi. Karena dokter menyarankan pemulihan secepat-cepatnya."

Baca Juga:

Arief Muhammad Habiskan Jutaan Rupiah untuk Karantina, Masa Buna Kabur?

Sebelumnya, Prudential juga sudah memberikan keterangannya mengenai hal ini. Kepada detikcom, Chief Marketing and Communication Officer Prudential Indonesia, Luskito Hambali memberikan jawaban mengenai postingan Wanda Hamidah itu.

"Serhubungan dengan salah satu post di media sosial pada tanggal 10 Oktober 2021 mengenai keluhan seorang nasabah Prudential Indonesia, perlu kami sampaikan bahwa kami telah menghubungi beliau di hari yang sama yaitu 10 Oktober 2021 untuk memberikan penjelasan dan jawaban atas keluhan tentang klaim rawat inap dan manfaat pembedahan atas polis yang dimiliki beliau. Dapat kami pastikan, besaran biaya yang di-cover dari manfaat klaim rawat inap dan manfaat pembedahan diberikan sesuai dengan plan yang dimiliki nasabah dan ketentuan polis," bukannya, Senin (11/10/2021).

"Sebagai perusahaan asuransi jiwa terkemuka yang telah hadir selama lebih dari 25 tahun di Indonesia, Prudential Indonesia selalu menjalankan bisnis dengan penuh integritas, sesuai dengan tata kelola perusahaan yang baik, dan mematuhi serta melaksanakan apa yang menjadi hak-hak dari nasabah sesuai polis asuransi yang telah mereka beli, dan semua hal itu dilakukan oleh Prudential Indonesia sesuai dengan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku, khususnya Peraturan Otoritas Jasa keuangan," ungkapnya lagi.

"Dengan begitu, Prudential Indonesia senantiasa mampu mewujudkan perlindungan bagi nasabah-nasabahnya yang sampai saat ini melindungi lebih dari 2,6 juta tertanggung. Perwujudan perlindungan bagi nasabah-nasabah telah dibuktikan melalui pembayaran klaim dan manfaat polis asuransi yang telah dilakukan oleh Prudential Indonesia yang jumlah keseluruhan sudah mencapai sebesar Rp8,1 triliun selama bulan Januari sampai dengan bulan Juni 2021. Komitmen ini sejalan dengan upaya Prudential Indonesia, untuk dapat berperan aktif dalam mewujudkan masyarakat Indonesia yang lebih sehat dan sejahtera melalui produk-produk asuransi yang ditawarkan serta beragam inisiatif yang dihadirkan," bebernya.

Judul	Kata Prudential soal Anak Wanda Hamidah yang Akhirnya Bakal Operasi
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Keluhan Wanda Hamidah Terhadap Asuransi Prudential Indonesia
Halaman/URL	https://hot.detik.com/celeb/d-5770649/kata-prudential-soal-anak-wanda-hamidah-yang-akhirnya-bakal-operasi
Tanggal Berita	2021-10-17
Sentimen	Netral

Kata Prudential soal Anak Wanda Hamidah yang Akhirnya Bakal Operasi

Prih Prawesti Febrian - detikhot

Minggu, 17 Okt 2021 14:00 WIB

105 komentar

SHARE



Anak Wanda Hamidah bakal operasi. Foto: Instagram wanda_hamidah

Jakarta - Wanda Hamidah bahagia bukan main lantaran anaknya bakal menjalani operasi sebentar lagi. Prudential akhirnya memberikan respons yang positif atas keluhan Wanda Hamidah.

Pihak Prudential akhirnya bicara mengenai hal tersebut. Chief Marketing and Communications Officer, Luskito Hambali memberikan keterangan mengenai hal ini.

"Mengenal keluhan yang telah disampaikan oleh salah satu nasabah kami melalui media sosial pada tanggal 10 Oktober 2021, perlu kami sampaikan bahwa keputusan yang kami buat sebelumnya telah sesuai dengan dokumen pendukung yang kami terima dari nasabah pada saat itu. Kami telah memberikan penjelasan secara langsung kepada nasabah tersebut mengenai manfaat dan polis yang beliau miliki, dan kemudian nasabah memberikan dokumen pendukung baru guna mendapatkan keputusan yang sesuai. Hal ini merupakan wujud dari upaya kami untuk memenuhi kebutuhan para nasabah," kata Luskito Hambali kepada detikcom, Minggu (17/10/2021).

ADVERTISEMENT

SCROLL TO RESUME CONTENT

Baca juga

Prudential Akhirnya Setujol Pembiayaan Operasi Anak Wanda Hamidah

"Dapat kami sampaikan juga bahwa kami telah mendapatkan dokumen pendukung baru yang penting, sehingga keputusan yang kami buat disesuaikan dengan informasi tersebut. Kami telah menyampaikan hal ini kepada nasabah tersebut, dan beliau telah menerima dengan baik," terang Luskito.

Ia menuturkan Prudential Indonesia bakal terus berupaya sebaik mungkin untuk menjaga kepercayaan nasabah.

"Sesuai credo perusahaan kami, Listening, Understanding, Delivering, kami juga akan terus mendengarkan masukan yang diberikan oleh para nasabah, dan terus berupaya memahami kebutuhan mereka sehingga kami dapat mewujudkan aspirasi kami dalam membantu masyarakat Indonesia hidup lebih sehat dan sejahtera," imbuhnya.

Baca juga

Prudential Akhirnya Setujol Pembiayaan Operasi Anak Wanda Hamidah

Ia pun menyampaikan pesan kepada seluruh nasabah untuk benar-benar mempelajari polis yang akan mereka ambil manfaatnya.

"Kami juga mengimbau kepada seluruh nasabah kami untuk mempelajari dengan baik semua ketentuan dan manfaat yang terdapat pada polis, serta memahami hak dan kewajiban sebagai pemegang polis asuransi jiwa. Bagi nasabah yang membutuhkan informasi lebih lanjut mengenai manfaat pada polis, bisa mendapatkan penjelasan melalui Customer Care Centre di kantor Prudential Indonesia, menghubungi customer line Prudential Indonesia 1500005 atau melalui email customer.idn@prudential.co.id," tutup Luskito.

Judul	Cermat Pilih Asuransi Agar Tak Kecele Seperti Wanda Hamidah
Nama Media	Cnnindonesia.com
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20211015140057-83-708306/cermat-pilih-asuransi-agar-tak-kecele-seperti-wanda-hamidah
Tanggal Berita	2021-10-16
Sentimen	Netral

EDUKASI KEUANGAN
Cermat Pilih Asuransi Agar Tak Kecele Seperti Wanda Hamidah
 Wanda Hamidah - CNN Indonesia | Sabtu, 16/10/2021 08:34 WIB
 Reklamasi: f t

1. Cermat Pilih Asuransi Agar Tak Kecele Seperti Wanda Hamidah



Perencana keuangan Risa Damayanti tipe dalam memilih asuransi agar tak kecele seperti yang dialami Wanda Hamidah. Risa Damayanti (@risadamayanti)

Jakarta, CNN Indonesia - Membeli produk asuransi untuk diri dan keluarga bisa menjadi salah satu bentuk perlindungan sekaligus investasi yang dapat difinansi di kemudian hari.

Dengan hadirnya pandemi covid-19, masyarakat semakin menyadari pentingnya menjaga kesehatan dan memiliki akses tanggungan kesehatan yang memadai saat dibutuhkan. Tak hanya manfaat kesehatan, asuransi juga menawarkan manfaat lainnya, misalnya asuransi jiwa, asuransi pendidikan, dan lainnya.

Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Rudi Tumpuhotan mengatakan survei lembaga riset Nielsen mengungkapkan kesadaran untuk memiliki produk asuransi jiwa di kota besar Indonesia sebesar 24 persen, hampir menyamai Singapura di kisaran 26 persen.



Selengkapnya

Tapi, jangan asal beli produk **asuransi**. Kalau tak cermat sebelum memilih, bisa jadi Anda malah kecele.

Modus produk asuransi yang ditawarkan perusahaan asuransi berbagai macam. Selain itu, polis asuransi yang ditawarkan kerap berbahasa rumit dan sulit dipahami masyarakat awam.

Terges sapa pengalaman aktris Wanda Hamidah yang viral akhir-akhir ini akibat kecewa dengan klaim asuransi yang tidak sesuai ekspektasinya, ia merasa tertipu.

Lihat Juga :
 Wanda Hamidah Merasa Kena Tipu Prudential: Aku Menyesal

Prudential, walau sudah bayar asuransi selama 12 tahun, ketika membubuhkan klaim, manfaat yang didapat tidak seperti yang diharapkan.

Founder sekaligus Perencana Keuangan OneShilout Risa Bambang menyebut pengalihan klaim asuransi kerap disebabkan oleh ketidakpercayaan agen, ketidakpastian nasabah, dan minimnya edukasi perusahaan asuransi.

Ia menilai agen mestinya terbuka dan secara gamblang menjelaskan manfaat asuransi serta klaim penguculan. Agen tidak boleh hanya mengangakat poin poin yang membuat nasabah lebih memilih asuransi.

Sedangkan pembeli produk asuransi juga jangan hanya mempercayai pernyataan agen mentah-mentah. Pembeli harus mau membaca setiap klausul dalam perjanjian dengan teliti dananyakan setiap kalimat yang tidak dimengerti.

Lihat Juga :
 Prudential Angkat Suara soal Wanda Hamidah Merasa Tertipu

Untuk Anda yang masih menimbang-nimbang jenis produk asuransi yang ingin dibeli, berikut adalah penjelasan Risa agar tidak kecele seperti kasus Wanda:

1. Asuransi Berjangka (Term Insurance)

Risa menjelaskan asuransi berjangka merupakan jenis asuransi yang memberikan tanggungan jika risiko terjadi dalam periode tertentu yang sudah ditetapkan.

Misalnya, Anda membeli asuransi berjangka untuk 20 tahun, maka jika terjadi risiko atau Anda meninggal atau terjadi kecelakaan dalam jangka 20 tahun pembayaran manfaat akan Anda atau ahli waris bakal menerima manfaat sejumlah yang ditetapkan sesuai dengan iuran.

Namun, jika dalam waktu 20 tahun tersebut tidak terjadi risiko, maka otomatis premi dianggap hangus. Sehingga, asuransi berjangka hanya memberikan manfaat proteksi dalam waktu yang ditentukan.

Dari segi iurannya pun, ia menambahkan ada jenis iuran berhenti beda, ada yang flat atau tak berubah selama jangka asuransi, namun ada juga yang iurannya berkurang atau bertambah sesuai dengan tujuan dan jenis asuransi yang dibeli.

Lihat Juga :
 Rebuting Persanggungan Asuransi Agar Tak Tertipu Risa Wanda

2. Asuransi Seumur Hidup (Whole Life Insurance)

Dalam pengantarnya persuratan, Risa mengatakan muncul ketidakpuasan masyarakat terhadap asuransi berjangka. Pembeli asuransi merasa rugi karena manfaat hangus cair jika risiko terjadi di saat tertentu saja.

Untuk menjawab ketidakpuasan tersebut, maka berkembang asuransi seumur hidup yang memberikan proteksi atau manfaat seumur hidup.

Jenis asuransi ini cocok untuk mereka yang tidak hanya mencari manfaat proteksi, namun juga investasi jangka panjang. Investasi lewat produk asuransi cocok untuk mereka yang sudah berumur dan ingin meninggalkan manfaat untuk anak atau ahli waris.

Sejalan dengan jangka manfaat seumur hidup, sisi minusnya iuran pun jauh lebih panjang dibandingkan dengan asuransi berjangka.

Nah, dalam asuransi jiwa seumur hidup pun ada beberapa jenis polis di dalamnya, seperti polis jiwa langsung (*straight life policy*) dan asuransi jiwa seumur hidup pembayaran terbatas (*limited payment whole life insurance*).

Judul	Apakah Kamu Sudah Ada di Titik Financial Freedom? Cek di Sini
Nama Media	Idntimes.com
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://www.idntimes.com/business/finance/anastasia-desire-1/definisi-financial-freedom-allianz-csc
Tanggal Berita	2021-10-16
Sentimen	Netral

Business | Finance 15 Oct 21 | 17:00

Apakah Kamu Sudah Ada di Titik Financial Freedom? Cek di Sini

Definisi bernafas lega soal keuangan



Veridul Anastasia Desire

Share to Facebook Share to Twitter

Kalau kamu sedang membaca artikel ini, IDN Times yakin kamu ingin mendapatkan 'pencerahan' terkait perencanaan keuangan 'kari'. Yap, kamu sudah di jalan yang tepat. Soalnya, kali ini IDN Times mau sharing beberapa tips dari Allianz Indonesia nih supaya kamu bisa mencapai financial freedom.

Apakah kamu sudah merasa mencapai financial freedom? Supaya gak keliru, kita simak dulu yuk program dari Allianz Indonesia sebagai bentuk apresiasi untuk bagi para nasabahnya. *Financial freedom, we're coming!*

1. Program Cintai Keluarga & Cintai Bumi



Sebagai informasi, sebelumnya Allianz Indonesia telah menggelar webinar series secara dwi-mingguan sebagai salah satu bagian dari program bertajuk *Cintai Keluarga & Cintai Bumi*, terhitung sejak Agustus lalu hingga Oktober 2021 ini. Seperti yang sudah IDN Times sebutkan, kegiatan ini adalah salah satu bentuk apresiasi kepada nasabah yang selama ini sudah mempercayakan Allianz Indonesia sebagai perusahaan asuransi yang dapat memenuhi berbagai kebutuhan perlindungan asuransi.

Sesuai dengan namanya, Allianz Indonesia secara khusus ingin mengajak nasabah dan masyarakat umum untuk terus memberikan perlindungan untuk diri sendiri dan juga keluarga tercinta. Lebih dari itu, besar harapan Allianz Indonesia agar setiap individu dapat memberikan rasa cintanya terhadap bumi. Tentunya, dengan memaksimalkan proses paperless dalam kehidupan sehari-hari, serta memanfaatkan fasilitas layanan digital dari Allianz.

Oiya, di webinar series tersebut, Allianz Indonesia memberikan berbagai topik menarik yang dapat diikuti secara gratis. Kamu sudah join di webinar series ini belum?

Baca Juga: Bank bjb dan Allianz Life Indonesia Luncurkan Bancassurance

2. Definisi financial freedom versi Allianz Indonesia



Tanpa panjang lebar lagi, Allianz Indonesia mengusung tema webinar 'How to Reach Your Financial Freedom' sebagai pembuka. Semuanya tentu dikupas tuntas, mulai dari kiat kiat mencapai financial freedom hingga tips dalam membuat perencanaan keuangan yang tepat. Topiknya sangat relevan dan jelas dibutuhkan banyak orang ya.

Mencapai financial freedom pun tidak semudah membalikan telapak tangan. Meta Lakshmi Permata Dewi selaku Head of Investment Communication & Fund Development Allianz Life Indonesia memaparkan bahwa perencanaan keuangan adalah poin utama dan paling dibutuhkan. Pasalnya, di tahap inilah kita akan beradaptasi dengan situasi dan kebutuhan yang cenderung berubah dari waktu ke waktu.

Sebagai bukti nyatanya, Allianz Indonesia juga memberikan edukasi dan memberikan informasi secara berkala pada para nasabahnya tentang pentingnya perlindungan asuransi. Dengan kata lain, kita bisa mempersiapkan pondasi kokoh untuk perencanaan keuangan di masa depan. Kalau ini sih, IDN Times setuju banget!

LINKUTRAN MEMBUKA ARTIKEL DI BAWAH

Editor's Picks

- [WANSUS] Di Balik Layar Hubungan Ekonomi Indonesia-Uni Emirat Arab
- Peraturan Pajak Karbon Di UU IHP Ditinjau Masih Belum Jelas
- Paviliun Indonesia Sambut 50 Ribu Pengunjung Di Expo 2020 Dubai

3. Konsep piramida: tahapan dalam mencapai *financial freedom*



Lebih lanjut, Allianz Indonesia juga memaparkan konsep piramida dalam mencapai *financial freedom*. Ayo, dicatat baik-baik ya! Tahapan piramida ini dimulai dari tahapan paling penting yang berada pada bagian bawah, seperti memenuhi kebutuhan dasar, perlindungan (proteksi) dan memiliki dana darurat.

Jika sudah terpenuhi, baru deh bisa naik ke tahap berikutnya untuk memenuhi kebutuhan dana pendidikan, pensiunan dan juga warisan. Kalau kamu sudah memenuhi kedua tahap ini, baru deh kamu bisa melakukan investasi.

Supaya lebih jelas, IDN Times berikan penjelasan rincinya ya terkait urutan dalam mencapai *financial freedom*:

1. *Financial stability*: setidaknya bisa memenuhi kebutuhan dasar, terbebas dari hutang dan memiliki dana darurat yang jumlahnya sekitar 3-6 bulan penghasilan.
2. *Financial independency*: mulai melihat dana yang dimiliki dapat memenuhi kebutuhan lain, seperti dana pensiun dan dana untuk warisan.
3. *Financial freedom*: tahap dimana kamu menginginkan sesuatu dan sudah tidak perlu memikirkan darimana mendapatkan uangnya, sehingga dapat memiliki keinginan tersebut tanpa harus berhutang.

Kira-kira, kamu ada di urutan mana nih sekarang ini? Coba dong share di kolom komentar.



4. Produk asuransi melengkapi perlindungan perencanaan keuangan



Sekarang kamu sudah semakin memahami tentang konsep piramida dan urutannya "kan"? Kalau sudah paham atau bahkan tanpa sadar kamu sudah melakukannya, itu tandanya kamu sudah membangun pondasi yang kokoh nih. Soalnya, kamu sudah bisa menentukan tujuan, jangka waktu, atau bahkan profil risiko ketika melakukan investasi.

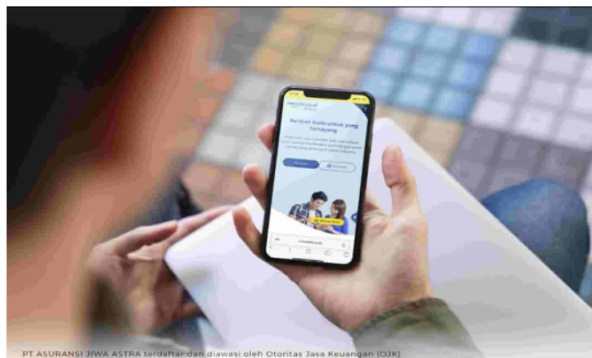
Eits, tapi jangan lupa untuk melengkapi perlindungan perencanaan keuanganmu ya. Salah satunya bisa kamu dapatkan dari produk asuransi, dan perlu digaris bawahi kalau ini perlu untuk kamu "lakukan Sekarang" untuk mencapai *financial freedom*.

Maka dari itu, Allianz Indonesia akan terus memberikan edukasi mengenai perencanaan keuangan, mengulas *perlindungan asuransi* yang dimiliki, serta kiat-kiat dalam mencapai *financial freedom* sesuai dengan kebutuhan masing-masing nasabah. Paket lengkap banget! (WEB)

Judul	Kado Love Life Astra Life, Hadiah Uang Pertanggungan Bagi Siapa Saja
Nama Media	Sinarharapan.id
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa Digital Astra Life
Halaman/URL	https://sinarharapan.id/kado-love-life-astra-life-hadiah-uang-pertanggungan-bagi-siapa-saja/
Tanggal Berita	2021-10-16
Sentimen	Netral

Kado Love Life Astra Life, Hadiah Uang Pertanggungan Bagi Siapa Saja

IN HEALTH



Sinarharapan.id-Kado Love Life, inovasi produk perlindungan jiwa digital persembahkan PT ASURANSI JIWA ASTRA (Astra Life) memungkinkan seseorang menerima bingkisan hadiah dalam bentuk asuransi.

Kado Love Life mendekatkan jarak pemberi dan penerima manfaat pertanggungan, apalagi selama pandemi yang memungkinkan adanya pembatasan secara sosial.

"Kado Love Life diharapkan bisa menjadi alternatif hadiah dengan nilai yang lebih berguna karena memberikan manfaat dalam bentuk Uang Pertanggungan, ini adalah salah satu inovasi produk digital dari Astra Life" ujar Windawati Tjahjadi – Presiden Direktur Astra Life

Bedanya lagi, bila asuransi jiwa pada umumnya hanya bisa diberikan kepada keluarga inti atau sesuai prinsip insurable interest, Kado Love Life dapat diberikan kepada siapa saja.

Dengan proses yang mudah semudah belanja online melalui platform e-commerce Astra Life di ilovelife.co.id, Kado Love Life akan diterima dalam bentuk e-mail kepada penerima kado di hari dan tanggal yang bisa ditentukan oleh pemberi kado.

Kado Love Life juga dilengkapi dengan ragam pilihan desain ucapan dan fitur tulis pesan agar Kado Love Life terasa lebih personal.

Kado Love Life merupakan produk ASLI Proteksi JiwaKu dari Astra Life. Kado Love Life tersedia dalam beberapa pilihan: ASLI Proteksi JiwaKu Rp 500.000 dengan Uang Pertanggungan (UP) sebesar Rp 50.000.000 untuk masa pertanggungan selama 5 tahun dengan manfaat meninggal dunia (akibat sakit dan kecelakaan), ASLI Proteksi DiriKu Rp 100.000 dengan UP Rp 30.000.000 untuk masa pertanggungan selama 1 tahun, dengan manfaat meninggal dunia akibat kecelakaan dan manfaat penggantian biaya rawat jalan darurat akibat kecelakaan, ASLI Proteksi DiriKu Rp 250.000 dengan UP Rp 75.000.000 untuk masa pertanggungan selama 1 tahun, dengan manfaat meninggal dunia akibat kecelakaan dan penggantian biaya rawat jalan darurat akibat kecelakaan.

Judul	Unit-Linked Disorot, Asuransi Generali Andalkan Robot
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Layanan Produk Unitlink Generali Indonesia
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211018/215/1455330/unit-linked-disorot-asuransi-general-andalkan-robot
Tanggal Berita	2021-10-18
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Asuransi

Unit-Linked Disorot, Asuransi Generali Andalkan Robot

Generali merancang RoboARMS yang mendukung investasi nasabah unit linked bertumbuh di atas kinerja pasar

Dennis Fiantika Molanovita - Bisnis.com
18 Oktober 2021 | 01:34 WIB



Karyawan melintas di dekat logo PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia di Jakarta, Kamis (21/10/2021). (Bisnis - Himpawan L. Nugraha)

Bisnis.com, JAKARTA - PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) mengandalkan fitur RoboARMS sebagai strategi untuk membantu mengendalikan kinerja investasi produk unit-linked.

CEO Generali Indonesia Edy Tuhman menilai bahwa dalam memilih produk unit-linked, pemegang polis perlu memiliki pengetahuan tentang investasi, waktu untuk memantau portofolio investasi, dan memiliki disiplin yang kuat untuk menyesuaikan strategi investasi. Hal ini mengingat kinerja investasi unit-link bergantung pada kondisi pasar yang sangat fluktuatif, terlebih saat pandemi Covid-19.

Namun, tidak semua nasabah dan agen asuransi memiliki tiga kemampuan tersebut. Untuk itu, Generali Indonesia memiliki solusi dengan mengembangkan fitur robot yang membantu pengelolaan investasi, yakni RoboARMS. Fitur ini memiliki strategi investasi yang secara otomatis disesuaikan untuk semua kondisi pasar, saat naik atau turun.

Baca Juga : Dilema Investasi BPJS Ketenagakerjaan & Tafsir Baru Jaminan Sosial dari MK

IKEA - METOD kabinet



"Unit-link RoboARMS ini manfaat proteksi ditambah manfaat investasi yang kami kawal dengan RoboARMS sehingga unsur risiko investasi itu bisa lebih terjaga," ujar Edy dalam acara Editor's Dialog Generali Indonesia, Jumat (15/10/2021).

Dia menyebut, sejak diuncurkan hingga saat ini, RoboARMS terus mencatat kinerja yang positif dalam mengoptimalkan polis unit-linked. Hingga 30 September 2021, 97 persen kinerja porsi investasi nasabah dengan RoboARMS bisa di atas Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG), bahkan diantaranya bisa mencapai 44% di atas IHSG. Data ini diambil dari 50.405 polis unit-link nasabah yang sudah melakukan aktivasi RoboARMS.



IKEA - METOD kabinet dasar dg...
Rp 2,2 JT kabinet dasar dg koran-jang-korant

IKEA Indonesia **Buka**

"Dengan RoboARMS, nilai porsi investasi pemegang polis dikelola dengan baik di saat pasar IHSG terkoreksi dan tetap inline ketika pasar rebound. RoboArms Generali mampu lebih mengoptimalkan kinerja unit link nasabah jika dibandingkan dengan unit link lainnya," katanya.

Judul	Generali Indonesia Andalkan Fitur Robot
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Layanan Produk Unitlink Generali Indonesia
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2021-10-18
Sentimen	Netral

| STRATEGI PEMASARAN UNIT-LINKED |

Generali Indonesia Andalkan Fitur Robot

Bisnis, JAKARTA — PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia mengandalkan fitur robot, yakni RoboARMS, sebagai strategi untuk membantu mengendalikan kinerja investasi produk *unit-linked*.

CEO Generali Indonesia Edy Tuhirman menilai dalam memilih produk unit-link, pemegang polis perlu memiliki pengetahuan tentang investasi, waktu untuk memantau portofolio investasi, dan memiliki disiplin yang kuat untuk menyesuaikan strategi investasi.

Hal ini mengingat kinerja investasi *unit-linked* bergantung pada kondisi pasar yang sangat fluktuatif, terlebih saat pandemi Covid-19. Namun, tidak semua

nasabah dan agen asuransi memiliki tiga kemampuan tersebut.

Oleh sebab itu, Generali Indonesia memiliki solusi dengan mengembangkan fitur robot yang membantu pengelolaan investasi.

Fitur tersebut memiliki strategi investasi yang secara otomatis disesuaikan untuk semua kondisi pasar, saat naik atau turun.

"Unit-linked RoboARMS ini manfaat proteksi ditambah manfaat investasi yang kami kawal dengan RoboARMS sehingga unsur risiko investasi itu bisa lebih terjaga," ujarnya, Jumat (15/10).

Dia menyebut, sejak diluncurkan hingga saat ini, RoboARMS terus mencatat kinerja yang positif dalam

mengoptimalkan polis *unit-linked*.

Hingga 30 September 2021, 97% kinerja porsi investasi nasabah dengan RoboARMS bisa di atas indeks harga saham gabungan (IHSG), bahkan di antaranya bisa mencapai 44% di atas IHSG.

Data ini diambil dari 50.465 polis *unit-linked* nasabah yang sudah melakukan aktivasi RoboARMS.

"Dengan RoboARMS, nilai porsi investasi pemegang polis terkelola dengan baik saat pasar IHSG terkoreksi dan tetap *inline* ketika pasar *rebound*. RoboArms Generali mampu lebih mengoptimalkan kinerja *unit-linked* nasabah jika dibandingkan dengan *unit-linked* lainnya," katanya.

(Denis R. Meilanova)

Judul	Solusi Proteksi Kesehatan Dari Cigna
Nama Media	Radar Bali
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital Cigna Medical Pro
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2021-10-15
Sentimen	Netral

Solusi Proteksi Kesehatan dari Cigna

JAKARTA, Radar Bali -

Proteksi terhadap kesehatan keluarga merupakan salah satu kebutuhan masyarakat yang cukup menonjol dalam dua tahun terakhir saat pandemi Covid-19. Berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), pada kuartal I 2021 jumlah polis asuransi jiwa meningkat sebesar 1,8% atau sebanyak 17,78 juta year on year (yoy). Sedangkan, polis perorangan tumbuh 2,7% yoy menjadi 17,24 juta.

Sedangkan, data Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) menunjukkan pada kuartal I 2021, premi asuransi kesehatan bertumbuh 5,7% year-on-year (yoy) menjadi Rp 2,77 triliun atau naik dibanding periode yang sama tahun lalu yakni Rp 2,62 triliun. Di sisi lain, data Kementerian Kesehatan menunjukkan, total pengeluaran biaya berobat atau kunjungan medis warga negara Indonesia ke luar negeri mencapai Rp 161 triliun per tahun di mana 80% di antaranya dengan tujuan negara Malaysia.

Data-data itu menunjukkan bahwa masyarakat sudah sangat peduli terhadap kesehatan dan telah memberikan perhatian selama masa pandemi Covid-19. Kendati begitu, masyarakat juga makin selektif di dalam memilih produk asuransi, terutama produk dan aneka kelebihan dari manfaat asuransi kesehatan tersebut.

Sejalan dengan itu, Cigna Indonesia menawarkan solusi proteksi kesehatan keluarga



PRODUK BARU KESEHATAN: Direktur Distribusi Cigna Indonesia Dini Maharani (tengah) berbicara dengan dua agent Cigna Maya Romantir (kanan) dan Herman Kariantio terkait dengan produk baru kesehatan yang diluncurkan, di Jakarta, Rabu (13/10).

yang dapat menjawab kebutuhan masyarakat tersebut yakni Cigna Medical Pro (CMP) dengan cara pembayaran nontunai (cashless). President Director & CEO Cigna Indonesia Phil Reynolds di Jakarta, Rabu (13/10/2021) mengatakan, dalam upaya meningkatkan pertumbuhan bisnis asuransi dan penguasaan pangsa pasar asuransi, Cigna terus berinovasi menghadirkan produk yang beragam dan sesuai kebutuhan konsumen. Salah satu diantaranya produk asuransi kesehatan CMP dengan pembayaran cashless.

Direktur Distribusi Cigna Indonesia, Dini Maharani mengatakan, Cigna menawarkan produk kesehatan di mana konsumen dapat memilih manfaat penggantian biaya perawatan menurut kebutuhannya, dengan pembayaran

cashless sesuai tagihan dari rumah sakit. Selain penggantian biaya rawat inap, nasabah juga bisa memilih asuransi tambahan seperti rawat jalan, rawat gigi, persalinan yang berlaku untuk usia 18-45 tahun, dan penyakit kritis sesuai kebutuhannya. Nasabah juga bisa mendapatkan layanan gratis kesehatan tak terbatas dari dokter umum melalui aplikasi Good Doctor selama 24 jam dan enam kali akses gratis untuk melakukan pembelian obat pada platform Good Doctor per tahun polis tanpa dikenakan biaya tambahan.

Ia menjelaskan, biaya rawat inap di rumah sakit juga berlaku jika nasabah terkena Covid-19. Tagihan biaya rumah sakit ditanggung selama 365 hari dalam setahun hingga jumlah maksimum sesuai batas manfaat tahunan nasabah.

Bahkan, jika nasabah meninggal dunia akibat Covid-19, Cigna akan membayarkan santunan duka sesuai dengan plan yang dipilih oleh nasabah. Produk ini juga bisa mengakomodasi lima anggota keluarga inti sebagai tertanggung dalam satu polis. Fasilitas lain yang tersedia adalah kemudahan akses ke jaringan hampir 1.000 rumah sakit seluruh Indonesia dengan pembayaran cashless.

Untuk memiliki produk CMP ini, nasabah dapat membuka polis untuk anak-anak berusia dini dari enam bulan hingga berusia 70 tahun. Ada pun premi produk CMP ini dimulai dari Rp 279.000 -an per bulan dan ada diskon premi 5% untuk pasangan dan/atau anak nasabah.

Mengenai besaran premi, ia memberi ilustrasi, jika nasabah mengambil produk CMP pada usia 24 tahun misalnya maka premi yang dibayar sebesar Rp 1.392.587 per bulan dengan manfaat khusus kamar rawat inap sebesar Rp 1.250.000 per hari. Sedangkan, jika nasabah mengambil produk ini pada usia 35 tahun maka premi yang dibayar adalah Rp 3.361.063 per bulan dengan manfaat khusus kamar rawat inap sebesar Rp 3 juta per hari. Sejalan ini, tentunya, produk CMP sudah terjangkau lebih dari 200% dari target perusahaan. Sedangkan, pemasaran produk CMP ini Cigna memanfaatkan channel distribusi Agency yang berjumlah 350 orang dan tersebar di Jakarta, Surabaya, Denpasar, dan Medan. (rba/rid)

Judul	Nasabah Jiwasraya kecewa transfer polis ke IFG Life berjalan lambat
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Migrasi Portofolio Asuransi Jiwasraya ke IFG
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/nasabah-jiwasraya-kecewa-transfer-polis-ke-ifg-life-berjalan-lambat
Tanggal Berita	2021-10-17
Sentimen	Netral

Nasabah Jiwasraya kecewa transfer polis ke IFG Life berjalan lambat

Minggu, 17 Oktober 2021 / 16:42 WIB



ILUSTRASI: Gedung Nantor pusat Asuransi Jiwasraya, Jakarta, Selasa (15/12/2020). KONTAN/Transiskus Simbolon

Asuransi Mobil Terhemat
Dijamin Brand & Harga Premi

AB BIK
Rp 161.000/bulan

AB BIK
Rp 200.000/bulan

AB BIK
Rp 193.000/bulan

Reporter: Selvi Mayasari | Editor: Tendi Mahadi

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Proses penyelamatan polis Asuransi Jiwasraya diundur lagi. Proses pemindahan portofolio Jiwasraya ke IFG Life yang rencananya dilakukan Oktober kini diperkirakan baru akan dimulai pada November.

Bukan tanpa alasan, proses migrasi portofolio Jiwasraya ini baru bisa dilakukan setelah IFG Life menerima setoran modal yang bersumber dari penyertaan modal negara (PMN) senilai Rp 20 triliun. Saat ini, proses sturur PMN tersebut telah selesai. Namun belum bisa cair karena masih ada syarat lain.

Asuransi Mobil Dijamin Terhemat

Ati Bisk Mudi
Rp 3.000.000/tahun
Rp 1.982.000/tahun

CEK SEKARANG

Lifepal

Salah satu nasabah Jiwasraya, Silvy mengaku merasa kecewa karena menurutnya, sudah beberapa kali Jiwasraya ingkar janji & tidak komitmen terhadap proses migrasi portofolio Jiwasraya ke IFG Life.

"Sepertinya pembayaran klaim juga memang akan mundur, tapi saya harap sesuai jadwal yang telah mereka janjikan," kata Silvy kepada kontan.co.id, Jumat (15/10).

Baca Juga: Imbal hasil unitlink saham dan campuran tumbuh positif pada September 2021

Ia berharap pemerintah khususnya BUMN Jiwasraya & BTN bertanggungjawab mengembalikan dananya secepatnya tanpa potong pokok & tidak di cicil 5-15 tahun. Apalagi kata Silvy di saat kondisi seperti ini dirinya sangat membutuhkan uang untuk biaya hidup.

Serupa dengan Silvy, Cici yang merupakan salah satu nasabah Jiwasraya juga mengaku sangat kecewa terhadap pengunduran proses pemindahan portofolio Jiwasraya ke IFG Life. "Harapan terbesar saya mudah-mudahan bulan Oktober ini terbayar, karena bulan Oktober sendiri belum habis tanggalnya," katanya.

Ia juga berharap Pemerintah dan BUMN khususnya Jiwasraya jangan hanya janji-janji. "Karena saat ini perekonomian kami sudah sangat terpuruk dan mengingat sudah 3 tahun kami tidak dibayar. Kami ini rakyat kecil dan tidak berpenghasilan pensiun, uang satu-satunya milik kami kami ada di Jiwasraya," ungkap Cici.

Sebelumnya Menteri Badan Usaha Milik Negara (BUMN), Erick Thohir mengatakan, nasabah yang sudah menyetujui restrukturisasi polis Jiwasraya sudah mencapai sekitar 97%. Polis tersebut lalu diteruskan ke IFG Life, yang merupakan anak usaha IFG.

Baca Juga: Jaga momentum pemulihan ekonomi, begini arah kebijakan OJK di 2022

Hingga 31 Mei 2021, 97,6% atau setara 2.101 polis korporasi telah menyetujui restrukturisasi. Sementara polis ritel dan bancassurance yang menyetujui program ini masing-masing mencapai sebesar 99,8% dan 96,5%.

Setelah proses restrukturisasi tuntas, IFG Life siap menerima transfer polis Jiwasraya. IFG Life sudah mengantongi izin usaha Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan masuk dalam Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI).

Judul	Disoroti Soal Kinerja Penanganan Sengkabut AJB Bumiputera, OJK Angkat Bicara
Nama Media	Tempo.co
Newstrend	Kasus Gagal Bayar Asuransi AJB Bumiputera
Halaman/URL	https://bisnis.tempo.co/read/1517482/disoroti-soal-kinerja-penanganan-sengkabut-ajb-bumiputera-ojk-angkat-bicara
Tanggal Berita	2021-10-15
Sentimen	Netral

Disoroti Soal Kinerja Penanganan Sengkabut AJB Bumiputera, OJK Angkat Bicara

Reporter: Caesar Akbar
Editor: Kodrat Setiawan

Jumat, 15 Oktober 2021 06:03 WIB

1 KOMENTAR



Logo OJK: wikipedia.org

TEMPO.CO, Jakarta - Deputi Komisiner Hubungan Masyarakat dan Logistik Otoritas Jasa Keuangan, Anto Prabowo, mengatakan OJK sangat peduli dan tidak pernah membiarkan kasus-kasus yang terjadi di industri jasa keuangan, termasuk Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera.

Untuk kasus AJBB, kata Anto, sesuai anggaran dasar yang menjadi payung hukum organisasi, yang berhak membentuk Badan Perwakilan Anggota (BPA) adalah para pemegang polis sebagai pemilik perusahaan. "Jadi dalam kekosongan BPA ini OJK sangat mendukung perwakilan pemegang polis untuk menyusun kepanitiaan pemilihan BPA baru," ujar dia dalam keterangan tertulis, Kamis, 14 Oktober 2021.

Ia pun mengatakan OJK telah berinisiatif memfasilitasi pertemuan sejumlah perwakilan pemegang polis AJBB untuk segera menyusun kepanitiaan pemilihan BPA. Termasuk terus melakukan komunikasi intensif dengan perwakilan manajemen dan pemegang polis AJBB dalam mempercepat proses pemilihan yang sempat terkendala akibat penolakan pengadilan.

Dengan percepatan pembentukan BPA ini, tutur Anto, diharapkan AJBB segera memiliki kepengurusan manajemen yang lengkap dan sesuai koridor hukum untuk menyiapkan proses penyelesaian lanjutan perusahaan yang selama ini belum selesai.



"Harapannya dengan pembentukan BPA segera ada titik terang upaya penyelesaian AJBB sesuai yang diharapkan para pemegang polis," ujarnya.

Sebelumnya, langkah OJK menangani sengkabut Bumiputera menuai sorotan. Bekas Komisaris Independen Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 Irvan Rahardjo menyebut dalam persoalan kevakuman kepengurusan di AJB Bumiputera, OJK tidak menggunakan kewenangannya untuk membentuk panitia pemilihan Badan Perwakilan Anggota, tapi melimpahkannya kepada pengadilan. Belakangan pengadilan memutuskan bahwa hal itu kewenangan OJK.

Tapi OJK lantas menyerahkan masalah itu kembali ke pemegang polis. "Ini kewenangan OJK tapi mereka tidak melakukan apa-apa. Ini bentuk cuci tangan, gagal paham, dan cari aman," kata Irvan.

Dalam kasus AJB Bumiputera 1912, Ketua Majelis Permusyawaratan Rakyat Bambang Soesatyo alias Bamsot meminta Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati dan Gubernur Bank Indonesia Perry Warjiyo yang memilih Dewan Komisiner OJK melalui panitia seleksi ikut bertanggungjawab.

Pasalnya, ia melihat kinerja Dewan Komisiner OJK lamban mengatasi kemelut Asuransi Bumiputera tersebut. Saat ini, insolvent asset Bumiputera hanya sekitar Rp 7 triliun, sedangkan kewajiban jatuh pertanggungannya kurang lebih Rp 60 triliun.

Bamsot menyebut sekitar 7 juta pemegang polis AJBB yang tersebar di seluruh Indonesia menunggu pencairan polis. Mereka berprofesi sebagai guru, petani, nelayan hingga karyawan BUMN.

"Jika masing-masing memiliki 2 anggota keluarga, 21 juta orang yang menunggu penyelesaian sengkabut AJBB," ujarnya dalam keterangan tertulis, Kamis, 30 September 2021.

Masalah Bumiputera, kata Bamsot, juga sudah disoroti oleh Bank Dunia sejak September 2019. Dalam laporan Global Economic Risks and Implications for Indonesia, Bank Dunia memberikan catatan khusus terhadap permasalahan perusahaan asuransi tersebut.

Saat itu, Bank Dunia bahkan bahkan menyebutkan Bumiputera sebagai perusahaan yang mungkin tidak likuid dan membutuhkan perhatian segera (urgent). "Namun, OJK terkesan mengabaikannya," ucapnya.

Sengkabut di Bumiputera yang terjadi sejak sebelum penilaian Bank Dunia tersebut, tak ditangani serius sejak pengawasan industri asuransi berada di Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan (Bapepam - LK) hingga berganti ke tangan ke OJK.

"Ini menunjukkan ada yang salah dalam mekanisme pengawasan. OJK tidak boleh main-main dalam melakukan pengawasan terhadap industri keuangan yang mengelola uang rakyat," ujar Bamsot.

CAESAR AKBAR

Judul	OVO Percepat Akselerasi Transformasi Keuangan Digital
Nama Media	Tribun Timur
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2021-10-16
Sentimen	Netral

OVO Percepat Akselerasi Transformasi Keuangan Digital

MAKASSAR, TRIBUN- Hingga di usianya yang ke-4 tahun, OVO terus menjadi pionir dalam mempercepat akselerasi transformasi keuangan digital tanah air. Terlebih di tengah pandemi Covid-19 ini, OVO berperan besar dalam meningkatkan perekonomian digital.

Layanan keuangan digital ini mampu mempercepat pembangunan perekonomian secara inklusif. Ditandai keberhasilannya mengajak masyarakat bertransformasi pembayaran digital.

Kini, OVO berhasil menjadi penghubung layanan keuangan komprehensif dan multi bidang baik transaksi online maupun offline. Bukan sekedar penghubung transaksi digital seperti transportasi, pemesanan makanan, dan belanja online, layanan ini kian berkembang mencakup investasi, asuransi hingga pinjaman.

Seperti disampaikan Head of Corporate Communications OVO, Harumi Supit. Menurut dia, OVO terus melanjutkan komitmennya menjawab kebutuhan pengguna setianya. Alhasil, layanannya mampu berkembang lebih luas untuk memenuhi kebutuhan masyarakat negeri.

Ia tak menapik, hingga saat ini sebagian besar masih underbanked (belum secara maksimal menggunakan layanan keuangan). Bahkan, masih banyak yang statusnya unbanked (belum

tersentuh layanan keuangan). Karena itu, OVO tidak hanya fokus pada pembayaran digital saja. "Kini kami telah mencakup layanan keuangan digital secara luas seperti investasi, asuransi bahkan pinjaman," katanya, Jumat (15/10).

Ia membeberkan, makin ke sini banyak ditemukan faktor baru. Salah satunya, aplikasi pembayaran digital bisa menyediakan pondasi kuat dan lengkap bagi masyarakat. Dari situlah, OVO bertekad menjadi one stop solution yang mudah, cepat, aman dan nyaman bagi masyarakat.

"Tidak perlu berpindah aplikasi untuk mendapatkan berbagai layanan keuangan beragam, OVO sudah menjawab semuanya," ucapnya.

Lebih jauh dipaparkan, pada layanan investasi, OVO bekerja dengan dua perusahaan. Antara lain, Bareksa Manulife Aset Manajemen Indonesia, dan Syailendra Capital. "Keduanya mitra platform investasi ternama di Indonesia," katanya.

Bagi dia, kerjasama ini terobosan di layanan keuangan. Bahkan, layanan investasi OVO memberikan pilihan produk reksadana pasar uang, baik berbasis konvensional maupun syariah.

"Para investor dapat berinvestasi mulai dari Rp10 ribu dan mencairkan dananya ke OVO cash secara langsung," katanya.

Hingga kini tercatat 44 persen diantaranya menggu-

nakan layanan tersebut. Selain itu, lebih dari 450 ribu calon investor mendaftar di OVO Invest dalam 3 bulan pertama sejak peluncuran. Sementara untuk layanan asuransi, OVO hadir dengan OVO Proteksi. Dimana OVO meluncurkan produk PRUTect Care Hospital Cash.

PRUTect Care Hospital Cash adalah asuransi jiwa syariah berbasis digital dan terjangkau. "Produk ini hasil kolaborasi Prudential Indonesia melalui pialang asuransi digital berlisensi penuh, PT Salvus Inti," sebutnya.(uma)



HANDOVER

MERCHANT OVO - Salah satu pengguna bertransaksi di merchant OVO. Kini di usianya ke-4 berbagai capain OVO dalam mempercepat akselerasi transformasi keuangan digital

Judul	Turunkan Take Home Pay Agen
Nama Media	Tribun Medan
Newstrend	UU Tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan (HPP)
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2021-10-15
Sentimen	Netral

Turunkan Take Home Pay Agen

DIREKTUR Utama BRI Life Iwan Pasila juga mengungkapkan, memang pengenaan pajak ini akan menurunkan take home pay para agen, sehingga jika tidak disikapi dengan baik, akan berdampak pada peningkatan premi, dan hal ini tentunya tidak diinginkan oleh masyarakat dan pelaku usaha karena kondisi pereko-

nomian yang sedang sulit karena pandemi.

Menurutnya, kondisi saat ini justru harus disikapi dengan tarif premi yang kompetitif yang hanya dapat dicapai jika terjadi efisiensi pada sisi operasional, dengan asumsi tidak ada biaya lain yang naik.

"Saat ini tingkat risiko asuransi jiwa juga meningkat ka-

rena pandemi, sehingga akan semakin berat beban pada inisiatif untuk efisiensi biaya operasional," kata Iwan.

Menurutnya, dampak terhadap peningkatan premi adalah pilihan terakhir yang mungkin tidak dapat dilakukan dalam kondisi ekonomi yang sedang sulit saat ini. **(maizal walfajri)**

Judul	Dirut BPJS Kesehatan: Sustainability jaminan kesehatan harus terjaga
Nama Media	Antaraneews.com
Newstrend	Reformasi Jaminan Kesehatan Nasional (JKN)
Halaman/URL	https://www.antaraneews.com/berita/2460889/dirut-bpjs-kesehatan-sustainability-jaminan-kesehatan-harus-terjaga
Tanggal Berita	2021-10-15
Sentimen	Netral

Dirut BPJS Kesehatan: Sustainability jaminan kesehatan harus terjaga

© Jumat, 15 Oktober 2021 07:44 WIB



Tangkapan layar Dirut BPJS Kesehatan Ali Ghufron Mukti dalam webinar yang diselenggarakan ISSA secara daring, Kamis (14/10/2021). ANTARA/HO-BPJS Kesehatan

“Indonesia tentu terus berupaya mencari sistem yang tepat”

Jakarta (ANTARA) - Direktur Utama BPJS Kesehatan Ali Ghufron Mukti menegaskan bahwa keberlanjutan program jaminan kesehatan harus terjaga mengingat pentingnya akses layanan kesehatan berkualitas bagi masyarakat.

“Jaminan kesehatan semesta adalah situasi di mana setiap orang dapat mengakses layanan kesehatan berkualitas yang mereka butuhkan tanpa kesulitan keuangan. Tantangan yang selalu ada yakni memastikan sustainability program jaminan kesehatan harus terjaga,” kata Dirut BPJS Kesehatan Ghufron, menurut keterangan resmi yang diterima di Jakarta pada Jumat.

Hal itu dia sampaikan ketika mewakili Indonesia menjadi pembicara dalam webinar bertema “Cakupan Kesehatan: Aspek Regulasi dan Strategi untuk Mencegah Inefisiensi” yang diselenggarakan International Social Security Association (ISSA) secara daring pada Kamis kemarin (14/10).

Baca juga: [Menko Perekonomian: Kenaikan iuran demi keberlanjutan BPJS Kesehatan](#)
 Baca juga: [Ketua DJSN: Kenaikan iuran untuk keberlanjutan BPJS Kesehatan](#)

Ghufron menyampaikan bahwa sistem pembayaran berbasis *managed care* atau yang mengintegrasikan penyediaan dan pembiayaan pelayanan kesehatan dirancang untuk menjaga keberlanjutan program jaminan kesehatan.

Program Jaminan Kesehatan Nasional Kartu Indonesia Sehat (JKN-KIS) sendiri mengadopsi sistem pembayaran mulai dari kapitasi, INA-CBG atau pembayaran dengan sistem “paket” berdasarkan penyakit yang diderita pasien dan *fee for service* atau pembayaran ditetapkan setelah pelayanan diberikan bagi layanan-layanan tertentu.

Hal tersebut memperlihatkan bahwa Program JKN-KIS menerapkan sistem pembiayaan yang mampu beradaptasi secara dinamis.

“Tentu tidak menutup kemungkinan bahwa pemerintah Indonesia tentu terus berupaya mencari sistem yang tepat yang disesuaikan dengan kondisi perkembangan zaman,” jelas Ghufron.

Selain BPJS Kesehatan, turut hadir dalam acara dialog itu sebagai pembicara antara lain Ecole Nationale Supérieure de Sécurité Sociale (EN3S) dan National Sickness Insurance Fund (Caisse Nationale de l'Assurance Maladie/CNAM) dari Prancis, Iranian Social Security Organization dari Iran dan Employees' State Insurance Corporation (ESIC) dari India.