

Judul	Roda Bisnis Bancassurance Tumbuh Positif
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kinerja Bancassurance
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-06-18
Sentimen	Positif

Roda Bisnis Bancassurance Tumbuh Positif

Kontribusi bisnis *bancassurance* mencapai 53%

Ferrika Sari

JAKARTA. Kinerja industri asuransi jiwa mulai terangkat. Salah satunya ditopang oleh saluran distribusi *bancassurance* yang menyumbang premi paling besar dibandingkan kanal lain.

Berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), di kuartal I 2021, premi *bancassurance* mencapai Rp 30,47 triliun, atau meningkat 55,9% *year on year* (yoy). Kanal ini menyumbang porsi terbesar yakni 53,0% dari total premi industri. "Pertumbuhan total premi didorong *bancassurance*," kata Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon.

Pertumbuhan premi tersebut sejalan dengan ramainya kerja sama perusahaan asuransi dengan bank untuk memasarkan produk proteksi ke nasabah. Misalnya, BRI Life menggandeng Bank Rakyat Indonesia (BRI) memasarkan Asuransi Double Care.

Presiden Direktur BRI Life Iwan Pasila bilang, produk tersebut untuk menjawab kebutuhan masyarakat terhadap perlindungan asuransi jiwa bagi pekerja. Asuransi ini bersifat fleksibel dan merespons perlindungan asuransi bagi pegawai dan anggota keluarga pegawai di suatu perusahaan.

"Double Care, kami kembangkan sesuai kebutuhan karena terdapat dua *layer* perlindungan yaitu kematian atau kecelakaan diri dan tambahan yang dipilih seperti biaya kesehatan karena kecelakaan," terang Iwan.

Kolaborasi anak dan induk perusahaan ini untuk mencapai tujuan bersama. "BRI Group ini menjadi one stop solution kepada seluruh nasabah BRI," lanjutnya.

Sebelumnya, Astra Life sudah lebih dulu berkolaborasi dengan PermataBank untuk memperkenalkan *e-bancassurance*. Ini merupakan saluran distribusi yang menawarkan produk perlindungan berbasis online melalui aplikasi PermataMobileX.

Melalui kerja sama *bancassurance*, kinerja Astra Life kian meningkat. Bahkan, pemasaran melalui *bancassurance* mencatatkan pertumbuhan hingga 70% *yoy* pada kuartal pertama 2021.

Porsi terbesar melalui pen-

jualan secara *inbranch referral* atau melalui tenaga pemasar Astra Life di cabang mitra *bancassurance* PermataBank yang memberikan kontribusi sebesar 84% dari total pendapatan keseluruhan *bancassurance*.

Direktur Astra Life, Sri Agung Handayani mengatakan, Astra Life yakin penjualan melalui jalur distribusi *bancassurance* akan tetap bertumbuh. Keyakinan tersebut seiring dengan kebijakan yang dikeluarkan pemerintah akan mendorong pertumbuhan bisnis asuransi dari kanal *bancassurance*.

"Kuncinya adalah akselerasi digital, pengembangan kualitas sumber daya manusia yang berkelanjutan, produk dan layanan yang inovatif," ujar Sri Agung.

Astra Life berupaya mempercepat bisnis melalui kanal digital di seluruh lini untuk memberikan akses, jangkauan yang luas dan mudah kepada seluruh masyarakat. ■

Kinerja Industri Asuransi Jiwa Kuartal I

Keterangan	2021	2020	Naik/turun
Aset	578,66	526,57	9,9%
Klaim dan manfaat	47,68	38,6	23,5%
Jumlah Polis	17,78 juta	17,47 juta	1,8%
Jumlah Tertanggung	63,87 juta	67,02 juta	-4,7%

Keterangan: Rp triliun

Sumber: Paparan kinerja

Judul	Roda Bisnis Bancassurance Tumbuh Positif
Nama Media	Insight.kontan.co.id
Newstrend	Kinerja Bancassurance
Halaman/URL	https://insight.kontan.co.id/news/roda-bisnis-bancassurance-tumbuh-positif
Tanggal Berita	2021-06-18
Sentimen	Positif

BERITA EKONOMI

Roda Bisnis Bancassurance Tumbuh Positif

Jumat, 18 Juni 2021 | 08:10 WIB



Reporter: **Ferrika Sari** | Editor: **Lamgiat Siringoringo**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Kinerja industri asuransi jiwa mulai terangkat. Salah satunya ditopang oleh saluran distribusi bancassurance yang menyumbang premi paling besar dibandingkan kanal lain.

Berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), di kuartal I 2021, premi bancassurance mencapai Rp 30,47 triliun, atau meningkat 55,9% year on year (yoy). Kanal ini menyumbang porsi terbesar yakni 53,0% dari total premi industri. "Pertumbuhan total premi didorong bancassurance," kata Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon.

Judul	Kinerja asuransi jiwa terangkat kanal bancassurance
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Kinerja Bancassurance
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/kinerja-asuransi-jiwa-terangkat-kanal-bancassurance
Tanggal Berita	2021-06-17
Sentimen	Positif

Kinerja asuransi jiwa terangkat kanal bancassurance

Kamis, 17 Juni 2021 / 16:10 WIB

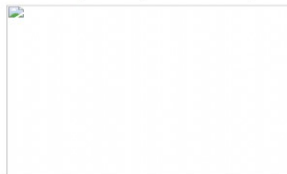


ILUSTRASI: Peluncuran Asuransi BRI Life Double Care

Reporter: **Ferrika Sari** | Editor: **Anna Suci Perwitasari**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Kinerja industri asuransi jiwa mulai terangkat. Salah satunya, disumbang oleh saluran distribusi bank atau bancassurance yang menyumbang premi paling besar dari kanal lain.

Berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), industri asuransi jiwa mencatatkan premi dari bancassurance mencapai Rp 30,47 triliun, atau meningkat 55,9% yoy pada kuartal I-2021. Kanal ini menyumbang porsi terbesar yakni 53,0% dari total premi industri.



"Pertumbuhan total premi didorong oleh pertumbuhan saluran distribusi bancassurance," kata Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon, pekan lalu.

Pertumbuhan premi kanal ini sejalan dengan ramainya kerja sama antara perusahaan asuransi dengan bank untuk memasarkan produk proteksi ke nasabah. Yang terbaru, BRI Life menggandeng Bank BRI untuk pasarkan produk asuransi BRI Life Double Care.

Presiden Direktur BRI Life Iwan Pasila bilang, kehadiran produk tersebut untuk menjawab kebutuhan masyarakat terhadap perlindungan asuransi jiwa bagi pekerja. Asuransi ini bersifat fleksibel dan bertujuan untuk merespon perlindungan asuransi bagi pegawai dan anggota keluarga pegawai di suatu perusahaan.

Baca Juga: **BRI gandeng BRI Life pasarkan produk Asuransi BRI Life Double Care**

"Kami merancang produk ini sangat fleksibel mulai dari cover-nya yang bisa kemudian kami buat 2-3 *layer*, kemudian preminya sangat bervariasi sehingga fleksibel bisa menggarap atau memproteksi karyawan mulai dari yang level di bawah sampai ke level tertinggi," ungkap Iwan.

Menurutnya, Double Care ini juga ini memberikan satu nuansa baru serta memberikan kesempatan bagi rekan-rekan di Bank BRI ketika mereka berdiskusi dengan nasabah, terutama nasabah koperasi.

"Mereka nanti tidak akan memberikan manfaat dari sisi perbankan saja, tetapi juga menyeluruh karena di Bank BRI sebagai BRI Group ini kita menjadi one stop solution kepada seluruh nasabah bank BRI," lanjutnya.

TER

1

2

3

4

JAN

1

2

3

4

5

Sebelumnya, Astra Life sudah lebih dulu berkolaborasi dengan PermataBank untuk memperkenalkan e-bancassurance. Ini merupakan saluran distribusi untuk menawarkan produk perlindungan berbasis online melalui aplikasi PermataMobileX.

Melalui kerja sama bancassurance, kinerja Astra Life kian meningkat. Bahkan, pemasaran melalui bancassurance mencatatkan pertumbuhan hingga 70% yoy pada kuartal pertama 2021.

Iklan ditutup oleh Google

Porsi terbesar melalui penjualan secara inbranch referral atau melalui tenaga pemasar Astra Life di cabang mitra bancassurance PermataBank yang memberikan kontribusi sebesar 84% dari total pencapaian keseluruhan bancassurance.

Baca Juga: [Industri asuransi umum ramai-ramai jual produk lewat digital](#)

Direktur Astra Life Sri Agung Handayani mengatakan, Astra Life yakin penjualan melalui jalur distribusi bancassurance akan tetap bertumbuh. Terlebih, kebijakan-kebijakan yang dikeluarkan pemerintah akan mendorong pertumbuhan bisnis asuransi yang dipasarkan melalui bancassurance tahun ini.

"Kuncinya adalah akselerasi digital, pengembangan kualitas sumber daya manusia yang berkelanjutan, produk dan layanan yang inovatif dan tentunya berkat kerjasama dan dukungan yang luar biasa dari mitra bancassurance kami, PermataBank" ujar Sri Agung.

Astra Life fokus untuk akselerasi pertumbuhan bisnis melalui digitalisasi di seluruh lini. Digitalisasi diyakini dapat memberikan akses, jangkauan yang luas dan mudah agar semakin banyak masyarakat yang mendapatkan perlindungan jiwa dan kesehatan.

Judul	Nasabah Tertekun Pandemi Corona
Nama Media	Ujungpandang Ekspres
Newstrend	Jumlah Nasabah Asuransi Jiwa
Halaman/URL	2
Tanggal Berita	2021-06-17
Sentimen	Positif

ASURANSI

Nasabah Tertekan Pandemi Corona



Edy Tuhirman

PANDEMI corona memberi dampak besar terhadap industri asuransi. Di tengah perlambatan ekonomi saat ini, jutaan nasabah memutuskan untuk menutup polis asuransi tahun ini.

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), mencatat jumlah tertanggung atau nasabah asuransi jiwa berkurang 4,7% atau setara 3,15 juta orang pada kuartal pertama 2021. Artinya, secara tahunan (yoy) terjadi penurunan dari 67,02 juta menjadi 63,87 juta orang.

Ketua Bidang R&D, Pelaporan dan IT AAJI Edy Tuhirman menjelaskan, perlambatan jumlah tertanggung terjadi pada polis asuransi kumpulan sebesar 21,6%. Dengan jumlah polis melambat, turut mengurangi jumlah orang yang menggunakan produk asuransi. "Kemungkinan banyak perusahaan - perusahaan kecil kolaps dalam menghadapi Covid-19," kata Edy, pekan lalu.

Sebaliknya, jumlah nasabah perorangan justru mencatatkan peningkatan sebanyak 460.000 orang. Hal ini seiring dengan pertumbuhan jumlah polis perorangan sebesar 2,7% dan uang pertanggungan perorangan 5,2%. Walaupun jumlah nasabah berkurang, tapi industri asuransi jiwa berhasil mengantongi premi lebih besar. Hingga kuartal pertama 2021, premi asuransi jiwa naik 28,5% menjadi Rp 57,45 triliun.

"Total premi industri meningkat karena perusahaan - perusahaan besar masih sanggup meningkatkan premi. Mereka meningkatkan asuransi bagi karyawan walau ada Covid-19," lanjutnya. (ktn/mah)

Judul	Keamanan Data jadi Faktor Penting Pengembangan Layanan Digital Asuransi
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20210617/215/1406784/keamanan-data-jadi-faktor-penting-pengembangan-layanan-digital-asuransi
Tanggal Berita	2021-06-17
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Asuransi

Keamanan Data jadi Faktor Penting Pengembangan Layanan Digital Asuransi

Dalam pengembangan layanan digital, keamanan data menjadi isu yang mendapatkan perhatian besar, khususnya data pribadi konsumen.

 **Wibi Pangestu Pratama** - Bisnis.com
17 Juni 2021 | 16:06 WIB



Karyawan melayani nasabah AXA Mandiri di Jakarta, Rabu (3/1/2021). Bisnis - Abdurachman

Bisnis.com, JAKARTA — PT AXA Mandiri Financial Services menilai bahwa keamanan data pribadi nasabah menjadi aspek penting bagi perusahaan asuransi dalam pengembangan layanan digital. Hal itu pun menjadi perhatian perseroan dalam mengembangkan layanan telekonsultasi kesehatan.

Presiden Direktur AXA Mandiri Handojo G. Kusuma menjelaskan bahwa selama pandemi Covid-19 layanan digital menjadi tulang punggung bagi berbagai aktivitas, mulai dari perekonomian hingga layanan kesehatan. Tak terkecuali, kondisi itu pun terjadi di bisnis asuransi.

Dalam pengembangan layanan digital, keamanan data menjadi isu yang mendapatkan perhatian besar, khususnya data pribadi konsumen. AXA Mandiri pun menilai bahwa pengembangan layanan digital di asuransi harus menjunjung tinggi prinsip keamanan data.

Baca Juga : Baca Kondisi Pasar, AXA Mandiri Genjot Komposisi Produk Endowment

"Data nasabah jadi bagian penting dari perusahaan yang harus kami lindungi. AXA Mandiri yang merupakan [anak usaha] Badan Usaha Milik Negara [BUMN] dan perusahaan multinasional, kami mempunyai prinsip dan standar yang sangat tinggi dalam menjaga kerahasiaan data," ujar Handojo pada Kamis (17/6/2021).

Harga Premi	
AXA Premi bulanan All Risk Rp 217.000/bulan TLO Rp 165.000/bulan	AXA Premi bulanan All Risk Rp 41.000/bulan TLO Rp 30.750/bulan
AXA Premi bulanan All Risk Rp 210.000/bulan TLO Rp 157.000/bulan	AXA Premi bulanan All Risk Rp 50.000/bulan TLO Rp 37.500/bulan
AXA Premi bulanan All Risk Rp 174.000/bulan TLO Rp 130.500/bulan	AXA Premi bulanan All Risk Rp 40.000/bulan TLO Rp 30.000/bulan

Keamanan data nasabah pun menjadi salah satu fokus utama perseroan dalam mengembangkan aplikasi layanan telekonsultasi kesehatan. Aplikasi tersebut diluncurkan oleh AXA Mandiri pada hari ini.

Handojo menilai bahwa selama pandemi Covid-19, kebutuhan layanan kesehatan tetap tinggi tapi masyarakat kerap khawatir untuk mengakses fasilitas kesehatan secara langsung. Oleh karena itu, layanan telekonsultasi dapat menjadi solusi kondisi tersebut.

Layanan berbasis teknologi digital dinilai dapat meminimalisir risiko nasabah dalam mendapatkan layanan kesehatan. Menurut Handojo, nasabah pun dapat melakukan konsultasi dengan efektif karena terdapat fitur panggilan video (*video call*) yang disertai pemberian resep obat di akhir sesi.



Solusi Menghilangkan Dengkuran
Solusi terbaik mengurangi dengkuran secara efektif. Beli sekarang dan dapatkan diskon 50%!

SteepHack Kunjungi Situs >

Baca Juga : Genjot Kinerja 2021, AXA Mandiri Siapkan Sejumlah Strategi. Apa Saja?

Handojo pun menjelaskan bahwa pada akhir konsultasi, dokter akan memberikan catatan hasil konsultasi dan diagnosa yang tercatat di aplikasi AXA Mandiri. Data-data itu pun akan dijaga sebagai salah satu dokumen penting milik nasabah.

"Dokter akan mengisi *e-medical report* di akhir konsultasi. *Confidentiality* ada di antara dokter dan pasien, AXA Mandiri tidak merekam konsultasi itu," ujar Handojo.

Judul	Permudah Akses, AXA Mandiri Luncurkan Aplikasi Layanan Telekonsultasi Kesehatan
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/kesehatan/2021/06/17/permudah-akses-axa-mandiri-luncurkan-aplikasi-layanan-telekonsultasi-kesehatan
Tanggal Berita	2021-06-17
Sentimen	Netral

Permudah Akses, AXA Mandiri Luncurkan Aplikasi Layanan Telekonsultasi Kesehatan

Kamis, 17 Juni 2021 20:56 WIB



PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) meluncurkan aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi guna meningkatkan akses layanan kesehatan dan bebas biaya bagi nasabah. Melalui AXA Mandiri Telekonsultasi, nasabah juga dapat melakukan telekonsultasi gratis secara berulang kali dengan Dokter Umum yang tersedia 24 jam setiap hari untuk periode tertentu.

TMGM 1 Account 15,000+ Instruments

Alat Anti Dengkur Berkualitas

Laporan Wartawan Tribunnews.com, Lita Febriani

TRIBUNNEWS.COM, JAKARTA - PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) meluncurkan aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi guna meningkatkan akses layanan kesehatan dan bebas biaya bagi nasabah.

Melalui AXA Mandiri Telekonsultasi, nasabah juga dapat melakukan telekonsultasi gratis secara berulang kali dengan Dokter Umum yang tersedia 24 jam setiap hari untuk periode tertentu.

SELPKN **Seputar Perpres & PerLKPP No. 12 Tahun 2021** Tentang Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah 100% GRATIS

Selain itu, layanan dokter spesialis seperti Penyakit Dalam (Internist), Psikolog (Psychologist), THT (ENT), Dokter Mata (Ophthalmologist), Spesialis Kesehatan Kerja (Occupational Health Specialist), Dokter Gigi (Dentist), Ahli Jantung (Cardiologist), tersedia dari jam 8.00 – 17.00 WIB.

Baca juga: *AXA Magnificent Link Jawab Kebutuhan Asuransi Masyarakat Menengah-Atas di Masa Pandemi*

Perusahaan berharap dengan layanan ini nasabah akan merasa nyaman, serta mendapatkan kepastian layanan konsultasi kesehatan secara virtual dengan dokter pilihannya.

Presiden Direktur AXA Mandiri Handojo G. Kusuma, mengatakan saat ini, masyarakat cenderung memilih cara paling aman dalam mendapatkan layanan kesehatan tanpa perlu khawatir akan risiko penularan Covid-19.

Baca juga: *AXA Financial dan Mandiri AXA Hadirkan Program ONEPage Agency*

"Memahami kebutuhan tersebut, AXA Mandiri melakukan inovasi berbasis teknologi digital dengan mengembangkan aplikasi yang akan meningkatkan pelayanan telekonsultasi ke tingkatan yang lebih tinggi. Layanan telekonsultasi kami tidak hanya memberikan informasi umum, namun sudah dapat melakukan proses pengobatan yang personalized sesuai ketentuan," ungkap Handojo saat peluncuran aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi Kesehatan secara virtual, Kamis (17/6/2021).

Layanan konsultasi bebas biaya ini dapat dilakukan nasabah dengan menggunakan fitur percakapan video (video call) dan fitur percakapan melalui chat yang tersedia di dalam aplikasi.

Nasabah juga dapat mengakses riwayat kesehatan, serta surat rujukan di dalam aplikasi secara mudah.

Para nasabah AXA Mandiri dapat mengunduh aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi yang tersedia di Play Store dan Apps Store.

Lebih lanjut, layanan dari AXA Mandiri ini tidak hanya dapat dinikmati oleh nasabah AXA Mandiri, tetapi juga oleh nasabah Bank Mandiri sesuai kriteria tertentu.

"Sesuai regulasi yang berlaku, layanan kesehatan secara menyeluruh dapat kami berikan mulai telekonsultasi dengan dokter umum bahkan dengan dokter spesialis pilihan nasabah, pemeriksaan, hingga pemberian resep obat yang terkoneksi langsung dengan apotik online. Apabila dibutuhkan, nasabah juga dapat memperoleh rujukan layanan konsultasi hingga ke klinik di Singapura," terang Handojo.

Aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi yang hadir atas kerja sama dengan PT Suprima Mitra Adihusada (Fullerton Health Group) ini juga menjadi salah satu wujud upaya AXA Mandiri dalam menjadi mitra bagi nasabah, baik saat menjaga kesehatan (sebelum sakit), maupun saat melakukan pemulihan kesehatan (saat sakit).

Dengan diluncurkannya layanan kesehatan berbasis digital ini menjadi wujud semangat #KnowYouCan bahwa apa pun kondisinya, AXA Mandiri yakin kita semua bisa menjaga kesehatan dan diharapkan dapat menambah pengalaman nasabah dalam berasuransi bersama AXA Mandiri.

"Ke depannya, AXA Mandiri akan terus berinovasi dengan pemanfaatan teknologi digital, serta optimalisasi teknologi lainnya untuk meningkatkan layanan bagi nasabah, serta memenuhi kebutuhan proteksi yang lebih banyak lagi bagi masyarakat," tutur Handojo.

Judul	Axa Mandiri Luncurkan Aplikasi Layanan Telekonsultasi Kesehatan
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-06-18
Sentimen	Netral

AXA Mandiri Luncurkan Aplikasi Layanan Telekonsultasi Kesehatan

JAKARTA—PTAXA Mandiri Financial Services meluncurkan aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi kesehatan, merespons perilaku nasabah yang enggan untuk datang langsung ke fasilitas kesehatan. Aplikasi gratis itu memungkinkan nasabah melakukan konsultasi kesehatan dengan dokter umum hingga dokter spesialis.

Presiden Direktur AXA Mandiri Handojo G Kusuma menyampaikan, masyarakat kini cenderung memilih cara paling aman dalam mendapatkan layanan kesehatan tanpa perlu khawatir akan risiko penularan Covid-19. AXA Mandiri pun memahami kebutuhan tersebut.

Dia menerangkan, perusahaan melakukan inovasi berbasis teknologi digital dengan mengembangkan aplikasi yang akan meningkatkan pelayanan telekonsultasi ke tingkatan yang lebih tinggi. Layanan telekonsultasi tidak hanya memberikan informasi umum, namun sudah dapat melakukan proses pengobatan yang *personalized* sesuai ketentuan.

"Sesuai regulasi yang berlaku, layanan kesehatan secara menyeluruh dapat kami berikan mulai telekonsultasi dengan dokter umum bahkan dengan dokter spesialis pilihan nasabah, pemeriksaan, hingga pemberian resep obat yang terkoneksi langsung dengan apotik *online*. Apabila dibutuhkan, nasabah juga dapat memperoleh rujukan layanan konsultasi hingga ke klinik di Singapura," jelas Handojo melalui siaran pers, Kamis (17/6).

Mengacu pada data Kemen-



Handojo G Kusuma

terian Kesehatan pada akhir Januari 2021, secara nasional tingkat keterisian tempat tidur di rumah sakit rujukan Covid-19 mencapai 64,83%, meningkat 0,73% dari 64,1% pada akhir Desember 2020. Kondisi tersebut memunculkan keengganan masyarakat untuk mengunjungi fasilitas kesehatan baik untuk berkonsultasi tatap muka, maupun hanya sekedar membeli obat.

Fenomena ketakutan nasabah untuk datang langsung ke fasilitas kesehatan juga didukung data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) terkait klaim kesehatan. Pada kuartal I-2021, klaim kesehatan turun 10,2% yang ditengarai disebabkan berkurangnya para nasabah melakukan kunjungan ke rumah sakit, sehingga mengakibatkan menurunnya jumlah klaim kesehatan.

Handojo menuturkan, AXA Mandiri Telekonsultasi memungkinkan nasabah dapat melakukan telekonsultasi gratis secara berulang kali dengan Dokter Umum yang tersedia 24 jam setiap hari un-

tuk periode tertentu. Selain itu, layanan dokter spesialis seperti Penyakit Dalam (*Internist*), Psikolog (*Psychologist*), THT (ENT), Dokter Mata (*Ophthalmologist*), Spesialis Kesehatan Kerja (*Occupational Health Specialist*), Dokter Gigi (*Dentist*), Ahli Jantung (*Cardiologist*), tersedia dari jam 8.00-17.00 WIB.

Dia mengatakan, diharapkan layanan tersebut membuat nasabah merasa nyaman, serta mendapatkan kepastian layanan konsultasi kesehatan secara virtual dengan dokter pilihannya. Karena layanan konsultasi bebas biaya itu dapat dilakukan nasabah dengan menggunakan fitur percakapan video (*video call*) dan fitur percakapan melalui *chat* yang tersedia di dalam aplikasi.

Nasabah juga dapat mengakses riwayat kesehatan, serta surat rujukan di dalam aplikasi secara mudah. Nasabah AXA Mandiri dapat mengunduh aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi yang tersedia di *Play Store* dan *Apps Store*. Lebih lanjut, layanan dari AXA Mandiri tersebut tidak hanya dapat dinikmati oleh nasabah AXA Mandiri, tetapi juga oleh nasabah Bank Mandiri sesuai kriteria tertentu.

Aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi hadir atas kerja sama dengan PT Suprima Mitra Adihusada (*Fullerton Health Group*) juga menjadi salah satu wujud upaya AXA Mandiri dalam menjadi mitra bagi nasabah, baik saat menjaga kesehatan, maupun saat melakukan pemulihan kesehatan. (pri)

Judul	Aplikasi Telekonsultasi Kesehatan untuk Mereka yang Masih Takut Datang ke Klinik
Nama Media	Marketing.co.id
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital
Halaman/URL	https://marketing.co.id/aplikasi-telekonsultasi-kesehatan-untuk-mereka-yang-masih-takut-datang-ke-klinik/
Tanggal Berita	2021-06-17
Sentimen	Netral

FINANCIAL SERVICES

Aplikasi Telekonsultasi Kesehatan untuk Mereka yang Masih Takut Datang ke Klinik

By Tony Burhanudin

Posted on 17 June 2021

Marketing.co.id – Berita Financial Services | Salah satu dampak pandemi COVID-19, masyarakat banyak yang takut mengunjungi rumah sakit atau klinik untuk berobat. Alasannya mereka khawatir akan tertular virus COVID-19. Menyiasati kondisi demikian PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) meluncurkan aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi. Aplikasi ini dapat diunduh di Play Store dan Apps Store.

"Layanan telekonsultasi kami tidak hanya memberikan informasi umum, namun sudah dapat melakukan proses pengobatan yang *personalized* sesuai ketentuan. Sesuai regulasi yang berlaku, layanan kesehatan secara menyeluruh dapat kami berikan mulai telekonsultasi dengan dokter umum bahkan dengan dokter spesialis pilihan nasabah, pemeriksaan, hingga pemberian resep obat yang terkoneksi langsung dengan apotik online. Apabila dibutuhkan, nasabah juga dapat memperoleh rujukan layanan konsultasi hingga ke klinik di Singapura," ujar Handoyo G. Kusuma, Presiden Direktur AXA Mandiri.

Lebih Handoyo menjelaskan, salah satu keunggulan aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi yakni tersedianya fitur video call untuk konsultasi dengan dokter. Video call katanya akan lebih memudahkan para dokter mendiagnosa keluhan dari para pasien. Keunggulan lainnya, tersedianya akses untuk berkonsultasi dengan dokter di Singapura bagi pasien yang membutuhkan *second opinion*.

"Aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi bisa digunakan oleh seluruh nasabah AXA Mandiri dan nasabah Bank Mandiri dengan kriteria – kriteria tertentu secara gratis," imbuh Handoyo.

Baca juga: Membeli Proteksi untuk Ketentangan Diri dan Keluarga

Pandemi COVID-19 membuat rumah sakit semakin disibukkan dengan kebutuhan untuk menangani pasien. Pada akhir Januari silam, Kementerian Kesehatan mencatat secara nasional tingkat keterisian tempat tidur di rumah sakit rujukan COVID-19 mencapai 64,83 persen meningkat 0,73 persen dari 64,1 persen pada akhir Desember 2020. Hal ini memunculkan keengganan masyarakat untuk mengunjungi fasilitas kesehatan baik untuk berkonsultasi tatap muka, maupun hanya sekedar membeli obat. Oleh karena itu, berkonsultasi secara online menjadi pilihan masyarakat karena selain nyaman dan mudah, juga membantu mengurangi beban dan kapasitas rumah sakit.

Data di atas sejalan dengan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) yang menyatakan terjadi penurunan jumlah total klaim dan manfaat terkait kesehatan sebesar 10,2 persen. Salah satu penyebabnya ditengarai akibat semakin berkurangnya para nasabah melakukan kunjungan ke rumah sakit, sehingga mengakibatkan menurunnya jumlah klaim kesehatan.

Melalui AXA Mandiri Telekonsultasi, nasabah dapat melakukan telekonsultasi gratis secara berulang kali dengan Dokter Umum yang tersedia 24 jam setiap hari untuk periode tertentu. Selain itu, tersedia layanan dokter spesialis seperti Penyakit Dalam (Internist), Psikolog (Psychologist), THT (ENT), Dokter Mata (Ophthalmologist), Spesialis Kesehatan Kerja (Occupational Health Specialist), Dokter Gigi (Dentist), Ahli Jantung (Cardiologist). Berbagai layanan kesehatan ini bisa diakses mulai jam 8.00 – 17.00 WIB. Melalui aplikasi ini nasabah juga dapat mengakses riwayat kesehatan serta surat rujukan.



Handoyo G. Kusuma, Presiden Direktur AXA Mandiri (kiri) dan dr. Rieny Stefanny Halim – Medical Director, PT Global Assistance & Healthcare, Jakarta (kanan) pada acara peluncuran aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi Kamis (17/6/2021). Aplikasi ini akan meningkatkan pengalaman baru bagi nasabah, tidak hanya memberikan informasi umum tetapi juga dapat melakukan proses pengobatan, serta dapat memperoleh rujukan layanan konsultasi hingga ke klinik di Singapura.

dr. Rieny Stefanny Halim – Medical Director, PT Global Assistance & Healthcare, Jakarta mengatakan, pandemi menyebabkan pasien beralih ke layanan telemedik. "Pasien dengan gejala ringan bisa gunakan telekonsultasi. Telekonsultasi memang tidak ada tatap muka langsung dengan dokter, namun dengan video call dokter bisa melihat secara langsung kondisi kesehatan pasien," tuturnya.

Rieny menegaskan, para dokter di aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi tidak perlu diragukan lagi kualitasnya, karena mereka semua memiliki SIP dan melakukan praktik di klinik – klinik kesehatan. "Jadi jangan khawatir ditangani oleh dokter yang tidak berpengalaman," tandasnya.

Baca juga: Dampak Positif Pandemi bagi Asuransi Jiwa dan Telemedik

Aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi merupakan hasil kerja sama AXA Mandiri dengan PT Suprima Mitra Adihusada (Fullerton Health Group). Layanan kesehatan berbasis digital ini merupakan salah satu wujud semangat #KnowYouCan dari AXA Mandiri dan diharapkan dapat menambah pengalaman nasabah dalam berasuransi bersama AXA Mandiri.

"Ke depannya, AXA Mandiri akan terus berinovasi dengan pemanfaatan teknologi digital, serta optimalisasi teknologi lainnya untuk meningkatkan layanan bagi nasabah, serta memenuhi kebutuhan proteksi yang lebih banyak lagi bagi masyarakat," tutup Handoyo.

Sebagai hasil dari upaya AXA Mandiri dalam meningkatkan pengalaman nasabah di setiap inovasi dan layanannya, AXA Mandiri tahun ini kembali menyandang status Top Brand atas konsistensinya mempertahankan posisi perusahaan sebagai salah satu brand asuransi terbaik di Indonesia. Selama tiga tahun berturut-turut, AXA Mandiri dianugerahi penghargaan Top Brand Award oleh Frontier Group dan **Majalah MARKETING** untuk kategori asuransi jiwa dan dua tahun berturut-turut untuk kategori asuransi kesehatan.

Judul	AXA Mandiri Luncurkan Aplikasi Layanan Telekonsultasi Kesehatan
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital
Halaman/URL	https://investor.id/insurance/axa-mandiri-luncurkan-aplikasi-layanan-telekonsultasi-kesehatan
Tanggal Berita	2021-06-18
Sentimen	Netral



Nasabah melakukan klaim di sebuah kantor asuransi AXA Mandiri di Jakarta, belum lama ini. Foto ilustrasi Beritasatu
Photo/Mohammad DafriZal

AXA Mandiri Luncurkan Aplikasi Layanan Telekonsultasi Kesehatan

Jumat, 18 Juni 2021 | 08:18 WIB
Prisma Ardianto (prisma.ardianto@beritasatumediamedia.com)

JAKARTA - PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) meluncurkan aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi, merespon perilaku nasabah yang enggan untuk datang langsung ke fasilitas kesehatan. Aplikasi gratis ini memungkinkan nasabah melakukan konsultasi kesehatan dengan dokter umum hingga dokter spesialis.

Presiden Direktur AXA Mandiri Handojo G Kusuma menyampaikan, masyarakat kini cenderung memilih cara paling aman dalam mendapatkan layanan kesehatan. Dengan demikian mereka tidak perlu khawatir akan risiko penularan Covid-19. AXA Mandiri pun memahami kebutuhan tersebut.

Dia menerangkan, perusahaan melakukan inovasi berbasis teknologi digital dengan mengembangkan aplikasi yang akan meningkatkan pelayanan telekonsultasi ke tingkatan yang lebih tinggi. Layanan telekonsultasi tidak hanya memberikan informasi umum, namun sudah dapat melakukan proses pengobatan yang *personalized* sesuai ketentuan.

"Sesuai regulasi yang berlaku, layanan kesehatan secara menyeluruh dapat kami berikan mulai telekonsultasi dengan dokter umum bahkan dengan dokter spesialis pilihan nasabah, pemeriksaan, hingga pemberian resep obat yang terkoneksi langsung dengan apotik online. Apabila dibutuhkan, nasabah juga dapat memperoleh rujukan layanan konsultasi hingga ke klinik di Singapura," ujar Handojo melalui siaran pers, Kamis (17/6).

Mengacu pada data Kementerian Kesehatan pada akhir Januari 2021, secara nasional tingkat keterisian tempat tidur di rumah sakit rujukan Covid-19 mencapai 64,83%, meningkat 0,73% dari 64,1% pada akhir Desember 2020. Kondisi tersebut memunculkan keengganan masyarakat untuk mengunjungi fasilitas kesehatan baik untuk berkonsultasi tatap muka, maupun hanya sekedar membeli obat.

Fenomena ketakutan nasabah untuk datang langsung ke fasilitas kesehatan juga didukung data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) terkait klaim kesehatan. Pada kuartal I-2021, klaim kesehatan turun 10,2% yang ditengarai disebabkan berkurangnya para nasabah melakukan kunjungan ke rumah sakit, sehingga mengakibatkan menurunnya jumlah klaim kesehatan.

Handojo menuturkan, AXA Mandiri Telekonsultasi memungkinkan nasabah dapat melakukan telekonsultasi gratis secara berulang kali dengan Dokter Umum yang tersedia 24 jam setiap hari untuk periode tertentu. Selain itu, layanan dokter spesialis seperti Penyakit Dalam (*Internist*), Psikolog (*Psychologist*), THT (ENT), Dokter Mata (*Ophthalmologist*), Spesialis Kesehatan Kerja (*Occupational Health Specialist*), Dokter Gigi (*Dentist*), Ahli Jantung (*Cardiologist*), tersedia dari jam 8.00-17.00 WIB.

Dia mengatakan, diharapkan layanan tersebut membuat nasabah merasa nyaman, serta mendapatkan kepastian layanan konsultasi kesehatan secara virtual dengan dokter pilihannya. Karena layanan konsultasi bebas biaya itu dapat dilakukan nasabah dengan menggunakan fitur percakapan video (*video call*) dan fitur percakapan melalui *chat* yang tersedia di dalam aplikasi.

Nasabah juga dapat mengakses riwayat kesehatan, serta surat rujukan di dalam aplikasi secara mudah. Nasabah AXA Mandiri dapat mengunduh aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi yang tersedia di *Play Store* dan *Apps Store*. Lebih lanjut, layanan dari AXA Mandiri tersebut tidak hanya dapat dinikmati oleh nasabah AXA Mandiri, tetapi juga oleh nasabah Bank Mandiri sesuai kriteria tertentu.

Aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi hadir atas kerja sama dengan PT Suprima Mitra Adihusada (*Fullerton Health Group*) juga menjadi salah satu wujud upaya AXA Mandiri dalam menjadi mitra bagi nasabah, baik saat menjaga kesehatan, maupun saat melakukan pemulihan kesehatan. "Ke depannya, AXA Mandiri akan terus berinovasi dengan pemanfaatan teknologi digital, serta optimalisasi teknologi lainnya untuk meningkatkan layanan bagi nasabah, serta memenuhi kebutuhan proteksi yang lebih banyak lagi bagi masyarakat," tutup Handojo. (pri)

Judul	AXA Mandiri Luncurkan Aplikasi Layanan Telekonsultasi Kesehatan
Nama Media	Akurat.co
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital
Halaman/URL	https://akurat.co/axa-mandiri-luncurkan-aplikasi-layanan-telekonsultasi-kesehatan
Tanggal Berita	2021-06-18
Sentimen	Netral

AXA Mandiri Luncurkan Aplikasi Layanan Telekonsultasi Kesehatan

AXA Mandiri meluncurkan aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi guna meningkatkan akses layanan kesehatan dan bebas biaya

Irma Fauzia | Jumat, 18 Juni 2021 | 04:00 WIB



AXA Mandiri Luncurkan Aplikasi Layanan Telekonsultasi Kesehatan

AKURAT.CO AXA Mandiri meluncurkan aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi guna meningkatkan akses layanan kesehatan dan bebas biaya bagi nasabah. Hal ini sejalan dengan visi AXA Mandiri dalam menjadi partner bagi nasabah dalam memberikan perlindungan dan layanan asuransi di setiap tahapan kehidupan mereka.

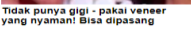
"Saat ini, masyarakat cenderung memilih cara paling aman dalam mendapatkan layanan kesehatan tanpa perlu khawatir akan risiko penularan COVID-19. Memahami kebutuhan tersebut, AXA Mandiri melakukan inovasi berbasis teknologi digital dengan mengembangkan aplikasi yang akan meningkatkan pelayanan telekonsultasi ke tingkatan yang lebih tinggi," ujar Handoyo G. Kusuma, Presiden Direktur AXA Mandiri.

"Layanan telekonsultasi kami tidak hanya memberikan informasi umum, namun sudah dapat melakukan proses pengobatan yang personalized sesuai ketentuan. Sesuai regulasi yang berlaku, layanan kesehatan secara menyeluruh dapat kami berikan mulai telekonsultasi dengan dokter umum bahkan dengan dokter spesialis pilihan nasabah, pemeriksaan, hingga pemberian resep obat yang terkoneksi langsung dengan apotik online. Apabila dibutuhkan, nasabah juga dapat memperoleh rujukan layanan konsultasi hingga ke klinik di Singapura," tambahnya.



Veneer ini 300 kali lebih baik dari gigi palsu! Dan harganya sangat murah

Kami kasih diskon besar besaran dalam waktu P-SBB untuk Galaxy S20-75%



Biar nyeri punggung dan persendian hilang selamanya, perlu ...

Cara termurah untuk menciptakan senyuman yang sempurna

Tidak punya gigi - pakai veneer yang nyaman! Bisa dipasang

Veneer ini 300 kali lebih baik dari gigi palsu! Dan harganya sangat murah

Pandemi COVID-19 membuat rumah sakit semakin disibukkan dengan kebutuhan untuk

Baca Juga:

- [Mau Staycation Aman? Patuhi Aturan Ini](#)
- [Cara Mengembalikan Penglihatan 100% tanpa Operasi/Laser](#) AD
- [Tingkat Keterisian Ruang Isolasi di RS Bandung Tembus 86 Persen](#)
- [Radang sendi hilang selamanya setelah pengobatan ini!](#) AD

by @Dobito

menangani pasien. Pada akhir Januari silam, Kementerian Kesehatan mencatat secara nasional tingkat keterisian tempat tidur di rumah sakit rujukan COVID-19 mencapai 64,83 persen meningkat 0,73 persen dari 64,1 persen pada akhir Desember 2020.

Hal ini memunculkan keengganan masyarakat untuk mengunjungi fasilitas kesehatan baik untuk berkonsultasi tatap muka, maupun hanya sekedar membeli obat.

Oleh karena itu, berkonsultasi secara online menjadi pilihan masyarakat karena selain nyaman dan mudah, juga membantu mengurangi beban dan kapasitas rumah sakit. Data di atas sejalan dengan data yang dimiliki Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) yaitu terjadinya penurunan jumlah total klaim dan manfaat terkait kesehatan sebesar 10,2 persen dimana salah satu penyebabnya ditengarai akibat semakin berkurangnya para nasabah melakukan kunjungan ke rumah sakit, sehingga mengakibatkan menurunnya jumlah klaim kesehatan.

Melalui AXA Mandiri Telekonsultasi, nasabah juga dapat melakukan telekonsultasi gratis secara berulang kalidengan Dokter Umum yang tersedia 24 jam setiap hari untuk periode tertentu. Selain itu, layanan dokter spesialis seperti Penyakit Dalam (Internist), Psikolog (Psychologist), THT (ENT), Dokter Mata (Ophthalmologist), Spesialis Kesehatan Kerja (Occupational Health Specialist), Dokter Gigi (Dentist), Ahli Jantung (Cardiologist), tersedia dari jam 8.00 - 17.00 WIB. Diharapkan dengan layanan ini nasabah akan merasa nyaman, serta mendapatkan kepastian layanan konsultasi kesehatan secara virtual dengan dokter pilihannya.

Layanan konsultasi bebas biaya ini dapat dilakukan nasabah dengan menggunakan fitur percakapan video (video call) dan fitur percakapan melalui chat yang tersedia di dalam aplikasi. Nasabah juga dapat mengakses riwayat kesehatan, serta surat rujukan di dalam aplikasi secara mudah. Nasabah AXAMandiri dapat mengunduh aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi yang tersedia di Play Store dan Apps Store. Lebih lanjut, Layanan dari AXA Mandiri ini tidak hanya dapat dinikmati oleh nasabah AXA Mandiri, tetapi juga oleh nasabah Bank Mandiri sesuai kriteria tertentu.

Aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi yang hadir atas kerja sama dengan PT Suprima Mitra Adihusada (Fullerton Health Group) ini juga menjadi salah satu wujud upaya AXA Mandiri dalam menjadi mitra bagi nasabah, baik saat menjaga kesehatan (sebelum sakit), maupun saat melakukan pemulihan kesehatan (saat sakit).

Dengan diluncurkannya layanan kesehatan berbasis digital ini menjadi salah satu wujud semangat #KnowYouCan bahwa apa pun kondisinya, yakin kita bisa menjaga kesehatan dan diharapkan dapat menambah pengalaman nasabah dalam berasuransi bersama AXA Mandiri.

Baca Juga:

[Mau Staycation Aman? Patuhi Aturan Ini](#)

[Cara Mengembalikan Penglihatan 100% tanpa Operasi/Laser](#) AD

[Tingkat Keterisian Ruang Isolasi di RS Bandung Tembus 86 Persen](#)

[Radang sendi hilang selamanya setelah pengobatan ini!](#) AD

by  Dable

“Ke depannya, AXA Mandiri akan terus berinovasi dengan pemanfaatan teknologi digital, serta optimalisasi teknologi lainnya untuk meningkatkan layanan bagi nasabah, serta memenuhi kebutuhan proteksi yang lebih banyak lagi bagi masyarakat,” tutup Handojo.

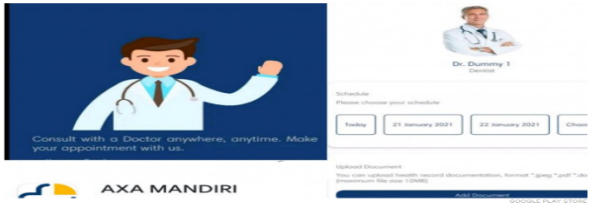


Judul	Saingi Halodoc - Alodokter, AXA Mandiri Buat Aplikasi Telemedicine
Nama Media	Katadata.co.id
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital
Halaman/URL	https://katadata.co.id/desysetyowati/digital/60cb1b33734c0/saingi-halodoc-alodokter-axa-mandiri-buat-aplikasi-telemedicine
Tanggal Berita	2021-06-17
Sentimen	Netral

Saingi Halodoc - Alodokter, AXA Mandiri Buat Aplikasi Telemedicine

AXA Mandiri membuat aplikasi telemedicine seperti Halodoc dan Alodokter. Perusahaan asuransi jiwa menargetkan lebih banyak nasabah lewat layanan baru ini.

Oleh Fahmi Ahmad Burhan
17 Juni 2021, 10:47



Layanan kesehatan jarak jauh atau *telemedicine* seperti Halodoc, Good Doctor, dan Alodokter diminati selama pandemi corona. Perusahaan asuransi jiwa AXA Mandiri pun membuat fitur serupa untuk menggaet lebih banyak nasabah.

Presiden Direktur AXA Mandiri Handojo G Kusuma mengatakan, layanan *telemedicine* menjadi bagian dari manfaat produk asuransi kesehatan yang disediakan. Nasabah tertentu Bank Mandiri juga bisa menggunakan fitur ini.

AXA MANDIRI
Layanan telemedicine AXA Mandiri

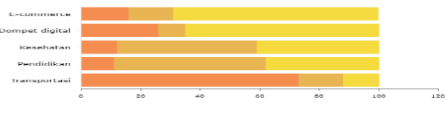
AXA Mandiri memberikan layanan konsultasi virtual agar nasabah mendapatkan keuntungan lebih. "Ini juga cara untuk menggaet sebanyak-banyak nasabah baru AXA Mandiri," kata Handojo saat konferensi pers virtual, Kamis (17/6).

SACA JUGA
Riset: Imbas Corona, Mayoritas Warga RI Tertarik Beli Asuransi Digital

Handojo menilai, layanan tersebut potensial selama pandemi Covid-19. "Kebutuhannya masih sangat luas. Hampir di semua lapisan ada," ujar dia.

Berdasarkan data McKinsey 2020, 65%-80% responden akan tetap menggunakan layanan *telemedicine* meski pandemi Covid-19 usai.

Penggunaan Layanan Digital di Indonesia selama Pandemi Covid 19



Sumber: RedSeer

SACA JUGA
Halodoc Beri Layanan Swab Antigen, Kerja Sama dengan RS Siloam & Roche

Perusahaan menggandeng Global Assistance & Healthcare untuk menyediakan layanan itu. "Dokter yang memberikan konsultasi, sudah diseleksi. Mereka punya izin dan sering bertemu dengan pasien di klinik kami," kata Medical Director Global Assistance & Healthcare Jakarta dr Rheny Stefanny Halim.

Ia juga mengklaim, layanan konsultasi virtual yang disediakan oleh AXA Mandiri lebih personal. Saat pengguna membutuhkan dokter spesialis misalnya, nasabah bisa menentukan jadwal sendiri untuk konsultasi.

Layanan *telemedicine* itu tersedia melalui aplikasi, yang dapat diunduh di App Store maupun Play Store. Untuk menggunakannya, pengguna perlu mendaftar dan mengisi formulir identitas terlebih dulu.

SACA JUGA
Grab Rintis Marketplace Asuransi Digital di Asia Tenggara

Kemudian bisa memilih layanan yang diburuhkannya. Di platform, terdapat layanan konsultasi dengan dokter umum hingga dokter spesialis seperti jantung, gigi, psikolog, kesehatan okupasi, dan lainnya.

Konsultasi dapat dilakukan melalui fitur percakapan (*chat*), telepon maupun panggilan video (*video call*). Selain mendapatkan saran dan diagnosa dari dokter, nasabah bisa memperoleh rekam medis.

Nasabah dapat mengakses data tersebut supaya lebih aman.

Judul	Prudential Indonesia Perluas Pemasaran Online Produk Asuransi
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Kerjasama Layanan Asuransi Digital
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2021/06/17/204710726/prudential-indonesia-perluas-pemasaran-online-produk-asuransi
Tanggal Berita	2021-06-17
Sentimen	Netral

[Home](#) / [Money](#) / [Rilis](#)

Prudential Indonesia Perluas Pemasaran Online Produk Asuransi

Kompas.com - 17/06/2021, 20:47 WIB

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

Komentar



Ilustrasi asuransi. (THINKSTOCKPHOTOS)

Penulis: [Ade Miranti Karunia](#) | Editor: [Yoga Sukmana](#)

JAKARTA, KOMPAS.com - PT Prudential Life Assurance ([Prudential Indonesia](#)) menjalin kerja sama dengan perusahaan Pialang Asuransi PT PasarPolis Insurance Broker (PPIB), salah satu perusahaan insurance technology (insurtech) di Indonesia dan Asia Tenggara.

Kerja sama ini bertujuan untuk meningkatkan akses bagi seluruh lapisan masyarakat Indonesia dalam memperoleh perlindungan jiwa, kesehatan, dan finansial jangka panjang.

"Prudential Indonesia percaya peran penting teknologi dalam upaya memperluas cakupan layanan agar semakin banyak masyarakat Indonesia serta keluarga mereka yang terlindungi," ujar Chief Digital & Transformation Officer Prudential Indonesia Premraj Thuraisingam, melalui keterangan tertulis, Kamis (17/6/2021).

Baca juga: [Aset Kripto Berpeluang Tumbuh Subur di Indonesia](#)

"Untuk itu, dalam beberapa tahun terakhir, kami fokus pada transformasi digital dan membangun ekosistem digital yang terintegrasi melalui perluasan kemitraan dengan pemain-pemain terkemuka di sektor teknologi," sambung dia.

Produk asuransi yang masuk dalam kemitraan dengan Pasar Polis yakni Asuransi Jiwa Kumpulan Syariah PRUTect Care Hospital Cash.

Sementara itu, Founder & CEO PasarPolis Cleosent Rending mengatakan, kesenjangan akses asuransi dan tidak meratanya distribusi asuransi menjadi tantangan besar di Indonesia.

Terima kasih telah membaca Kompas.com.

Dapatkan informasi, inspirasi dan *insight* di email kami.

[Daftarkan email](#)

Ia berharap, kerja sama dengan Prudential Indonesia akan semakin memperkuat misi Pasar Polis untuk mengembangkan inovasi teknologi sehingga dapat menciptakan akses asuransi secara lebih inklusif dengan meningkatkan produk asuransi mikro dengan harga terjangkau.

Sejalan dengan kemitraan bersama Pasar Polis, Prudential Indonesia juga bekerja sama dengan aplikasi BenihBaik.com.

Baca juga: [Pemerintah Lelang 6 Blok Migas, Ini Rinciannya](#)

Melalui kerja sama ini, CEOsekaligus founder BenihBaik.com Andy F. Noya menuturkan, seluruh penerima manfaat BenihBaik.com, termasuk lebih dari 190.000 donatur, dapat mengakses perlindungan PRUTect Care Hospital Cash yang disediakan Prudential Indonesia.

"Memanfaatkan platform digital, BenihBaik.com menjadi jembatan bagi orang-orang yang ingin berbuat baik dengan orang-orang yang membutuhkan bantuan," kata dia.

PRUTect Care Hospital Cash merupakan produk asuransi jiwa Syariah berbasis digital. Produk ini memberikan manfaat dasar meninggal dunia, santunan harian rawat inap, santunan cacat total tetap akibat kecelakaan, santunan meninggal dunia akibat penyakit menular, dan total santunan meninggal dunia akibat kecelakaan hingga Rp 63 juta untuk paket Platinum.

BADAI EMAS

Ayo tingkatkan transaksimu di Pegadaian!

[Klik Disini](#)

TERPOPULER

- 1 Bantah Arya Sinulingga, Ahok Sebut Limit Kartu Kredit Petinggi Pertamina Capai Rp
Dibaca 68.286 kali
- 2 Polri Buka 1.035 Formasi CPNS 2021, Paling Banyak untuk Lulusan D-III
Dibaca 20.969 kali
- 3 Cara Bayar Pajak Motor Online, Mudah dan Cepat
Dibaca 13.883 kali
- 4 Kemenhub Buka 2.445 Formasi CPNS 2021, untuk Lulusan SMA hingga S2
Dibaca 13.760 kali
- 5 Ada Aset Kripto Berkirnya Lebih Baik dari Bitcoin, Apa Saja?
Dibaca 9.341 kali

[sonora.id](#)

Inilah Urutan Golongan Darah yang Paling Beruntung dan Paling Sial!

[Rekomendasi Investasi](#)

Judul	Perluas akses bagi masyarakat, Prudential gandeng PasarPolis dan BenihBaik.com
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Kerjasama Layanan Asuransi Digital
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/perluas-akses-bagi-masyarakat-prudential-gandeng-pasarpolis-dan-benihbaikcom
Tanggal Berita	2021-06-17
Sentimen	Netral

Perluas akses bagi masyarakat, Prudential gandeng PasarPolis dan BenihBaik.com

Simis: 17 Juni 2021 / 17:01 WIB

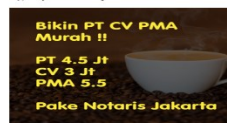


ILUSTRASI: Nasabah melintas dekat logo asuransi Prudential di Jakarta, Rabu (7/2). KONTAN/Cherry A. Muchlis/07/02/2018.

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

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia), perusahaan penyedia perlindungan jiwa terkemuka di Indonesia, hari ini menjalin kerja sama dengan perusahaan pialang asuransi PT PasarPolis Insurance Broker (PPIB), afiliasi dari PT PasarPolis Indonesia (PasarPolis), sebagai salah satu perusahaan *insurance technology* (*insurtech*) di Indonesia dan Asia Tenggara.

Kerja sama ini bertujuan untuk meningkatkan akses bagi seluruh lapisan masyarakat Indonesia dalam memperoleh perlindungan jiwa, kesehatan, dan finansial jangka panjang. Melalui kemitraan strategis ini, Prudential Indonesia memberikan perlindungan melalui salah satu produk andalannya, Asuransi Jiwa Kumpulan Syariah PRUTect Care - Hospital Cash (PRUTect Care - Hospital Cash), kepada masyarakat luas melalui PasarPolis.



Premraj Thuraisingam, *Chief Digital & Transformation Officer* Prudential Indonesia, mengatakan pihaknya percaya peran penting teknologi dalam upaya memperluas cakupan layanan agar semakin banyak masyarakat Indonesia serta keluarga mereka yang terlindungi.

Baca Juga: **Kinerja asuransi jiwa terangkat kanal bancassurance**

"Untuk itu, dalam beberapa tahun terakhir, kami fokus pada transformasi digital dan membangun ekosistem digital yang terintegrasi melalui perluasan kemitraan dengan pemain-pemain terkemuka di sektor teknologi. Kemitraan antara Prudential Indonesia dan PasarPolis dalam memasarkan PRUTect Care - Hospital Cash merupakan strategi kami dalam menghadirkan layanan kesehatan dan keuangan yang dapat diakses secara cepat, mudah, dan terjangkau," kata dia dalam keterangannya, Kamis (17/6).

PRUTect Care - Hospital Cash merupakan produk asuransi jiwa Syariah berbasis digital yang memberikan manfaat dasar meninggal dunia, santunan harian rawat inap (non-ICU dan ICU), santunan cacat total tetap akibat kecelakaan, santunan meninggal dunia akibat penyakit menular, dan total santunan meninggal dunia akibat kecelakaan hingga Rp 63 juta untuk paket Platinum.

Pengguna dapat memilih 2 jenis masa kepesertaan yakni per 6 bulan atau 12 bulan dengan kontribusi yang sangat terjangkau mulai dari sekitar Rp 5.000 per bulan. Nasabah juga dapat melakukan proses klaim dengan mudah secara daring melalui Pulse by Prudential, aplikasi kesehatan dan kebugaran *all-in-one* dari Prudential Indonesia yang didukung kecerdasan buatan.

Cleosent Randing, *Founder & CEO* PasarPolis, mengatakan kesenjangan akses asuransi (*insurance gap*) dan tidak meratanya distribusi asuransi menjadi tantangan besar di Indonesia. "Melalui adopsi teknologi di industri ini, kami akan terus berupaya menjembatani kesenjangan akses bagi masyarakat yang sebelumnya sulit tersentuh layanan asuransi," paparnya.

Baca Juga: **Ini tahapan pemindahan polis Jiwasraya ke IFG Life**

Sejalan dengan kemitraan bersama PasarPolis, Prudential Indonesia juga bekerja sama dengan BenihBaik.com, sebuah platform *crowdfunding* yang bertujuan menjadi jembatan kebaikan antara donatur dengan masyarakat yang membutuhkan. Kolaborasi ini didorong oleh kesamaan tujuan untuk membantu masyarakat, selain donatur dan penerima manfaat BenihBaik.com, mendapatkan yang terbaik dalam kehidupannya.

Melalui kerja sama ini, seluruh penerima manfaat BenihBaik.com, termasuk lebih dari 190.000 donatur dapat mengakses perlindungan PRUTect Care - Hospital Cash yang disediakan Prudential Indonesia melalui kolaborasi dengan PPIB sebagai perusahaan pialang asuransi dan PasarPolis sebagai perusahaan *insurtech*.

Andy F. Noya, CEO sekaligus *founder* BenihBaik.com, mengatakan memanfaatkan platform digital BenihBaik.com menjadi jembatan bagi orang-orang yang ingin berbuat baik dengan orang-orang yang membutuhkan bantuan. "Kemitraan antara Prudential Indonesia, PasarPolis, dan BenihBaik.com akan memainkan peran penting untuk membantu menyalurkan kebaikan ke dalam tindakan nyata," katanya.

TERP

1

2

3

4

JANG

1

2

3

4

5



Judul	Perluas Akses Penjualan, Prudential Indonesia Gandeng PasarPolis
Nama Media	Infobanknews.com
Newstrend	Kerjasama Layanan Asuransi Digital
Halaman/URL	https://infobanknews.com/topnews/perluas-akses-penjualan-prudential-indonesia-gandeng-pasarpolis/
Tanggal Berita	2021-06-17
Sentimen	Netral

Perluas Akses Penjualan, Prudential Indonesia Gandeng PasarPolis

By Suheriadi on 17/06/2021 · No Comment



Jakarta – PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) menjalin kerja sama dengan perusahaan pialang asuransi PT PasarPolis Insurance Broker (PPIB), afiliasi dari PT PasarPolis Indonesia (PasarPolis) untuk meningkatkan akses masyarakat Indonesia dalam memperoleh perlindungan jiwa, kesehatan, dan finansial jangka panjang.

Melalui kemitraan strategis ini, Prudential Indonesia memberikan perlindungan melalui salah satu produk yakni Asuransi Jiwa Kumpulan Syariah PRUTect Care – Hospital Cash (PRUTect Care – Hospital Cash), kepada masyarakat luas melalui PasarPolis.

Premraj Thuraingam selaku Chief Digital & Transformation Officer Prudential Indonesia, mengatakan, Prudential Indonesia percaya peran penting teknologi dalam upaya memperluas cakupan layanan agar semakin banyak masyarakat Indonesia yang terlindungi.

“Untuk itu, dalam beberapa tahun terakhir, kami fokus pada transformasi digital dan membangun ekosistem digital yang terintegrasi melalui perluasan kemitraan dengan pemain-pemain terkemuka di sektor teknologi,” kata Premraj melalui keterangan resminya di Jakarta, Kamis 17 Juni 2021.

Dirinya menjelaskan, PRUTect Care – Hospital Cash merupakan produk asuransi jiwa Syariah berbasis digital yang memberikan perlindungan menyeluruh dengan kontribusi terjangkau dan dapat diakses secara mudah. Produk ini memberikan Manfaat Dasar Meninggal Dunia, Santunan Harian Rawat Inap (non-ICU dan ICU), Santunan Cacat Total Tetap Akibat Kecelakaan, Santunan Meninggal Dunia akibat Penyakit Menular, dan total Santunan Meninggal Dunia akibat Kecelakaan hingga Rp63 juta untuk paket Platinum.

Pengguna dapat memilih 2 jenis masa kepesertaan yakni per 6 atau 12 bulan dengan kontribusi yang sangat terjangkau mulai dari Rp5.000-an per bulan. Nasabah juga dapat melakukan proses klaim dengan mudah secara daring melalui Pulse by Prudential, aplikasi kesehatan dan kebugaran all-in-one dari Prudential Indonesia yang didukung kecerdasan buatan.

Sementara itu, Cleosent Randing selaku Founder & CEO PasarPolis mengatakan, kesenjangan akses asuransi (insurance gap) serta tidak meratanya distribusi asuransi masih menjadi tantangan besar di Indonesia.

“Melalui adopsi teknologi di industri ini, kami akan terus berupaya menjembatani kesenjangan akses bagi masyarakat yang sebelumnya sulit tersentuh layanan asuransi. Kolaborasi ini akan semakin memperkuat misi PasarPolis untuk mengembangkan inovasi teknologi kami, sehingga dapat menciptakan akses asuransi secara lebih inklusif dengan meningkatkan produk asuransi mikro dengan harga terjangkau serta dapat diakses secara mudah oleh berbagai kalangan masyarakat,” kata Cleosent.

Sejalan dengan kemitraan bersama PasarPolis, Prudential Indonesia juga bekerja sama dengan BenihBaik.com, sebuah platform crowdfunding yang bertujuan menjadi jembatan kebaikan antara donatur dengan masyarakat yang membutuhkan.

Kolaborasi ini didorong oleh kesamaan tujuan untuk membantu masyarakat, selain donatur dan penerima manfaat BenihBaik.com, mendapatkan yang terbaik dalam kehidupannya. Melalui kerja sama ini, seluruh penerima manfaat BenihBaik.com, termasuk lebih dari 190.000 donatur dapat mengakses perlindungan PRUTect Care – Hospital Cash yang disediakan Prudential Indonesia melalui kolaborasi dengan PPIB sebagai perusahaan pialang asuransi dan PasarPolis sebagai perusahaan insurtech. (*)

Judul	Gaet PasarPolis dan BenihBaik.com, Prudential Indonesia Perluas Akses Perlindungan
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Kerjasama Layanan Asuransi Digital
Halaman/URL	https://investor.id/finance/gaet-pasarpolis-dan-benihbaikcom-prudential-indonesia-perluas-akses-perlindungan
Tanggal Berita	2021-06-17
Sentimen	Netral



Gaet PasarPolis dan BenihBaik.com, Prudential Indonesia Perluas Akses Perlindungan

Kamis, 17 Juni 2021 | 17:58 WIB
Fajar Widhiyanto

Jakarta - PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia), perusahaan penyedia perlindungan jiwa terkemuka di Indonesia, menjalin kerja sama dengan perusahaan Pialang Asuransi PT PasarPolis Insurance Broker (PPIB), afiliasi dari PT PasarPolis Indonesia (PasarPolis) sebagai salah satu perusahaan *insurance technology* (*insurtech*) di Indonesia dan Asia Tenggara. Kerja sama ini bertujuan untuk meningkatkan akses bagi seluruh lapisan masyarakat Indonesia dalam memperoleh perlindungan jiwa, kesehatan, dan finansial jangka panjang.

Melalui kemitraan strategis ini, Prudential Indonesia memberikan perlindungan melalui salah satu produk andalannya, Asuransi Jiwa Kumpulan Syariah PRUTect Care - Hospital Cash (PRUTect Care - Hospital Cash), kepada masyarakat luas melalui PasarPolis.

Premraj Thuraisingam, *Chief Digital & Transformation Officer* Prudential Indonesia, mengatakan, Prudential Indonesia percaya peran penting teknologi dalam upaya memperluas cakupan layanan agar semakin banyak masyarakat Indonesia serta keluarga mereka yang terlindungi. Untuk itu, dalam beberapa tahun terakhir, pihaknya fokus pada transformasi digital dan membangun ekosistem digital yang terintegrasi melalui perluasan kemitraan dengan pemain-pemain terkemuka di sektor teknologi.

"Kemitraan antara Prudential Indonesia dan PasarPolis dalam memasarkan PRUTect Care - Hospital Cash merupakan strategi kami dalam menghadirkan layanan kesehatan dan keuangan yang dapat diakses secara cepat, mudah, dan terjangkau oleh seluruh lapisan masyarakat Indonesia sehingga mereka dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," kata Premraj dalam pernyataannya yang diterima redaksi, Kamis (17/6).

PRUTect Care - Hospital Cash merupakan produk asuransi jiwa Syariah berbasis digital yang memberikan perlindungan menyeluruh dengan kontribusi terjangkau dan dapat diakses secara mudah. Produk ini memberikan Manfaat Dasar Meninggal Dunia, Santunan Harian Rawat Inap (non-ICU dan ICU), Santunan Cacat Total Tetap Akibat Kecelakaan, Santunan Meninggal Dunia akibat Penyakit Menular, dan total Santunan Meninggal Dunia akibat Kecelakaan hingga Rp63 juta untuk paket Platinum. Pengguna dapat memilih 2 jenis masa kepesertaan yakni per 6 atau 12 bulan dengan kontribusi yang sangat terjangkau mulai dari Rp5.000-an per bulan. Nasabah juga dapat melakukan proses klaim dengan mudah secara daring melalui Pulse by Prudential, aplikasi kesehatan dan kebugaran *all-in-one* dari Prudential Indonesia yang didukung kecerdasan buatan.

Sementara itu Cleosent Randing, Founder & CEO PasarPolis, mengatakan, kesenjangan akses asuransi (*insurance gap*) dan tidak meratanya distribusi asuransi menjadi tantangan besar di Indonesia. Melalui adopsi teknologi di industri ini, pihaknya akan terus berupaya menjembatani kesenjangan akses bagi masyarakat yang sebelumnya sulit tersentuh layanan asuransi.

"Kolaborasi ini akan semakin memperkuat misi PasarPolis untuk mengembangkan inovasi teknologi kami, sehingga dapat menciptakan akses asuransi secara lebih inklusif dengan meningkatkan produk asuransi mikro dengan harga terjangkau serta dapat diakses secara mudah oleh berbagai kalangan masyarakat. Kami sangat berterima kasih kepada Prudential Indonesia atas kerja sama strategis yang terjalin ini sehingga bisa lebih memperluas dampak positif yang ingin dihadirkan untuk semua lapisan masyarakat," kata Cleosent.

Sejalan dengan kemitraan bersama PasarPolis, Prudential Indonesia juga bekerja sama dengan BenihBaik.com, sebuah platform *crowdfunding* yang bertujuan menjadi jembatan kebaikan antara donatur dengan masyarakat yang membutuhkan. Kolaborasi ini didorong oleh kesamaan tujuan untuk membantu masyarakat, selain donatur dan penerima manfaat BenihBaik.com, mendapatkan yang terbaik dalam kehidupannya. Melalui kerja sama ini, seluruh penerima manfaat BenihBaik.com, termasuk lebih dari 190.000 donatur dapat mengakses perlindungan PRUTect Care - Hospital Cash yang disediakan Prudential Indonesia melalui kolaborasi dengan PPIB sebagai perusahaan Pialang Asuransi dan PasarPolis sebagai perusahaan *insurtech*.

Andy F. Noya, CEO sekaligus founder BenihBaik.com, mengatakan, memanfaatkan platform digital BenihBaik.com menjadi jembatan bagi orang-orang yang ingin berbuat baik dengan orang-orang yang membutuhkan bantuan. Kemitraan antara Prudential Indonesia, PasarPolis, dan BenihBaik.com akan memainkan peran penting untuk membantu menyalurkan kebaikan ke dalam tindakan nyata.

Judul	Prudential Indonesia Perluas Akses Perlindungan lewat PasarPolis dan Aplikasi BenihBaik.com
Nama Media	Surabaya.tribunnews.com
Newstrend	Kerjasama Layanan Asuransi Digital
Halaman/URL	https://surabaya.tribunnews.com/2021/06/17/prudential-indonesia-perluas-akses-perlindungan-lewat-pasarpolis-dan-aplikasi-benihbaikcom
Tanggal Berita	2021-06-17
Sentimen	Netral

Prudential Indonesia Perluas Akses Perlindungan lewat PasarPolis dan Aplikasi BenihBaik.com

Kamis, 17 Juni 2021 23:25



Prudential Indonesia kolaborasi dengan PasarPolis dan Aplikasi BenihBaik.com

Surabaya.co.id | SURABAYA - PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) kerja sama dengan perusahaan Pialang Asuransi PT PasarPolis Insurance Broker (PPIB), afiliasi dari PT PasarPolis Indonesia atau PasarPolis, sebagai salah satu perusahaan insurance technology (insurtech) di Indonesia dan Asia Tenggara, Kamis (17/6/2021).

Kerja sama ini bertujuan untuk meningkatkan akses bagi seluruh lapisan masyarakat Indonesia dalam memperoleh perlindungan jiwa, kesehatan, dan finansial jangka panjang.

Premraj Thuraisingam, Chief Digital & Transformation Officer Prudential Indonesia menyatakan, melalui kemitraan strategis ini, Prudential Indonesia memberikan perlindungan melalui salah satu produk andalannya, Asuransi Jiwa Kumpulan Syariah PRUTect Care - Hospital Cash (PRUTect Care - Hospital Cash), kepada masyarakat luas melalui PasarPolis.



Pasangan Indonesia mengungkapkan rahasia menghasilkan uang di Internet



Philip Futures
WA : 0855 9906 525
TRADING OPPORTUNITIES
in Gold & Micro Indices Market
Live Webinar
29 June 2021 | 19:00 WIB
REGISTER NOW
with David Ng

"Prudential Indonesia percaya peran penting teknologi dalam upaya memperluas cakupan layanan agar semakin banyak masyarakat Indonesia serta keluarga mereka yang terlindungi," jelas Premraj.

Dalam beberapa tahun terakhir, pihaknya fokus pada transformasi digital dan membangun ekosistem digital yang terintegrasi melalui perluasan kemitraan dengan pemain-pemain terkemuka di sektor teknologi.

Kemitraan antara Prudential Indonesia dan PasarPolis dalam memasarkan PRUTect Care - Hospital Cash merupakan strategi kami dalam menghadirkan layanan kesehatan dan keuangan yang dapat diakses secara cepat, mudah, dan terjangkau oleh seluruh lapisan masyarakat Indonesia sehingga mereka dapat hidup lebih sehat dan sejahtera.

PRUTect Care - Hospital Cash merupakan produk asuransi jiwa Syariah berbasis digital yang memberikan perlindungan menyeluruh dengan kontribusi terjangkau dan dapat diakses secara mudah.

Produk ini memberikan Manfaat Dasar Meninggal Dunia, Santunan Harian Rawat Inap (non-ICU dan ICU), Santunan Cacat Total Tetap Akibat Kecelakaan, Santunan Meninggal Dunia akibat Penyakit Menular, dan total Santunan Meninggal Dunia akibat Kecelakaan hingga Rp 63 juta untuk paket Platinum.

Pengguna dapat memilih 2 jenis masa kepesertaan yakni per 6 atau 12 bulan dengan kontribusi yang sangat terjangkau mulai dari Rp5.000-an per bulan.

Nasabah juga dapat melakukan proses klaim dengan mudah secara daring melalui Pulse by Prudential, aplikasi kesehatan dan keuangan all in one dari Prudential Indonesia yang didukung

Sejalan dengan kemitraan bersama PasarPolis, [Prudential Indonesia](#) juga bekerja sama dengan BenihBaik.com, sebuah platform crowdfunding yang bertujuan menjadi jembatan kebaikan antara donatur dengan masyarakat yang membutuhkan.

Kolaborasi ini didorong oleh kesamaan tujuan untuk membantu masyarakat, selain donatur dan penerima manfaat BenihBaik.com, mendapatkan yang terbaik dalam kehidupannya.

Melalui kerja sama ini, seluruh penerima manfaat BenihBaik.com, termasuk lebih dari 190.000 donatur dapat mengakses perlindungan PRUTect Care - Hospital Cash yang disediakan [Prudential Indonesia](#) melalui kolaborasi dengan PPIB sebagai perusahaan pialang asuransi dan PasarPolis sebagai perusahaan insurtech.

Advertisement

Andy F. Noya, CEO sekaligus founder BenihBaik.com, mengatakan, memanfaatkan platform digital, BenihBaik.com menjadi jembatan bagi orang-orang yang ingin berbuat baik dengan orang-orang yang membutuhkan bantuan.

"Kemitraan antara [Prudential Indonesia](#), PasarPolis, dan BenihBaik.com akan memainkan peran penting untuk membantu menyalurkan kebaikan ke dalam tindakan nyata," jelas Andy.

Kolaborasi ini merupakan bagian dari upaya untuk mengapresiasi seluruh donatur dan pengguna BenihBaik.com yang selama ini telah berpartisipasi dan berbuat kebaikan dalam membantu sesama.

Judul	Perluas Layanan Lewat BenihBaik.com, Prudential Gandeng PasarPolis
Nama Media	Jawapos.com
Newstrend	Kerjasama Layanan Asuransi Digital
Halaman/URL	https://www.jawapos.com/ekonomi/17/06/2021/perluas-layanan-lewat-benihbaik-com-prudential-gandeng-pasarpolis/
Tanggal Berita	2021-06-17
Sentimen	Netral

Perluas Layanan Lewat BenihBaik.com, Prudential Gandeng PasarPolis

EKONOMI 17 Juni 2021, 22:59:49 WIB
 Perluas Layanan Lewat BenihBaik.com, Prudential Gandeng PasarPolis
 Ilustrasi logo Prudential (Istimewa)



JawaPos.com – PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) menjalin kerja sama dengan perusahaan pialang asuransi PT PasarPolis Insurance Broker (PPIB), afiliasi dari PT PasarPolis Indonesia (PasarPolis). Kerja sama dilakukan untuk memperluas akses pelayanan asuransi bagi seluruh lapisan masyarakat Indonesia.

Tak cuma itu, Prudential Indonesia juga bekerja sama dengan platform crowd funding BenihBaik.com yang bertujuan menjembatani kebaikan antara donatur dengan masyarakat yang membutuhkan.

“Kami percaya peran penting teknologi dalam upaya memperluas cakupan layanan agar semakin banyak masyarakat Indonesia serta keluarga mereka yang terlindungi. Dalam beberapa tahun terakhir, kami fokus pada transformasi digital dan membangun ekosistem digital yang terintegrasi melalui perluasan kemitraan dengan pemain-pemain terkemuka di sektor teknologi,” ujar Chief Digital & Transformation Officer Prudential Indonesia Premraj Thuraisingam dalam keterangan resminya, Kamis (17/6).

Premraj menjelaskan, PRUTect Care – Hospital Cash merupakan produk asuransi jiwa Syariah berbasis digital yang memberikan perlindungan menyeluruh dengan kontribusi terjangkau dan dapat diakses secara mudah.

“Produk ini memberikan Manfaat Dasar Meninggal Dunia, Santunan Harian Rawat Inap (non-ICU dan ICU), Santunan Cacat Total Tetap Akibat Kecelakaan, Santunan Meninggal Dunia akibat Penyakit Menular, dan total Santunan Meninggal Dunia akibat Kecelakaan hingga Rp 63 juta untuk paket Platinum,” ujarnya.

Founder & CEO PasarPolis Cleosent Rending menambahkan bahwa kolaborasi ini dijalankan berangkat dari fakta bahwa kesenjangan akses asuransi dan tidak meratanya distribusi asuransi menjadi tantangan besar di Indonesia.

“Melalui adopsi teknologi di industri ini, kami akan terus berupaya menjembatani kesenjangan akses bagi masyarakat yang sebelumnya sulit tersentuh layanan asuransi. Kolaborasi ini akan semakin memperkuat misi PasarPolis untuk mengembangkan inovasi teknologi kami, sehingga dapat menciptakan akses asuransi secara lebih inklusif dengan meningkatkan produk asuransi mikro dengan harga terjangkau serta dapat diakses secara mudah oleh berbagai kalangan masyarakat,” katanya.

Sementara itu, CEO sekaligus Founder BenihBaik.com Andy F. Noya menuturkan bahwa dengan memanfaatkan platform digital, BenihBaik.com menjadi jembatan bagi orang-orang yang ingin berbuat baik dengan orang-orang yang membutuhkan bantuan. “Kemitraan ini akan memainkan peran penting untuk membantu menyalurkan kebaikan ke dalam tindakan nyata. Kolaborasi ini merupakan bagian dari upaya kami untuk mengapresiasi seluruh donatur dan pengguna BenihBaik.com yang selama ini telah berpartisipasi dan berbuat kebaikan dalam membantu sesama,” ujar Andy.

Melalui kerja sama ini, seluruh penerima manfaat BenihBaik.com, termasuk lebih dari 190.000 donatur dapat mengakses perlindungan PRUTect Care – Hospital Cash yang disediakan Prudential Indonesia melalui kolaborasi dengan PPIB sebagai perusahaan pialang asuransi dan PasarPolis sebagai perusahaan insurtech.

Judul	Prudential Indonesia Gandeng PasarPolis Perluas Akses Penjualan
Nama Media	Beritasatu.com
Newstrend	Kerjasama Layanan Asuransi Digital
Halaman/URL	https://www.beritasatu.com/ekonomi/788513/prudential-indonesia-gandeng-pasarpolis-perluas-akses-penjualan
Tanggal Berita	2021-06-17
Sentimen	Netral

Home > Ekonomi

Prudential Indonesia Gandeng PasarPolis Perluas Akses Penjualan

Kamis, 17 Juni 2021 12:15 WIB
Oleh : Feriawan Hidayat / FER



Ilustrasi asuransi. (Foto.)

Jakarta, Beritasatu.com - PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia), menjalin kerja sama dengan perusahaan Pialang Asuransi PT PasarPolis Insurance Broker (PPIB), afiliasi dari PT PasarPolis Indonesia (PasarPolis), untuk meningkatkan akses bagi seluruh lapisan masyarakat Indonesia dalam memperoleh perlindungan jiwa, kesehatan, dan finansial jangka panjang.

Melalui kemitraan strategis ini, Prudential Indonesia memberikan perlindungan melalui salah satu produk andalannya, **Asuransi Jiwa** Kumpulan Syariah PRUTect Care - Hospital Cash (PRUTect Care - Hospital Cash), kepada masyarakat luas melalui PasarPolis.

ADVERTISEMENT



BACA JUGA

PasarPolis Beri Perlindungan Asuransi pada 11% Masyarakat Indonesia

Chief Digital & Transformation Officer Prudential Indonesia, Premraj Thuraisingam, mengatakan, Prudential Indonesia percaya peran penting teknologi dalam upaya memperluas cakupan layanan agar semakin banyak masyarakat Indonesia serta keluarga mereka yang terlindungi.

"Untuk itu, dalam beberapa tahun terakhir, kami fokus pada transformasi digital dan membangun ekosistem digital yang terintegrasi melalui perluasan kemitraan dengan pemain-pemain terkemuka di sektor teknologi," kata Premraj melalui keterangan resminya, di Jakarta, Kamis (17/6/2021).

Premraj menjelaskan, PRUTect Care-Hospital Cash merupakan produk **asuransi jiwa syariah** berbasis digital yang memberikan perlindungan menyeluruh dengan kontribusi terjangkau dan dapat diakses secara mudah.

BACA JUGA

Prudential Hadirkan Layanan Eksklusif bagi Nasabah Prioritas

Produk ini memberikan Manfaat Dasar Meninggal Dunia, Santunan Harian Rawat Inap (non-ICU dan ICU), Santunan Cacat Total Tetap Akibat Kecelakaan, Santunan Meninggal Dunia akibat Penyakit Menular, dan total Santunan Meninggal Dunia akibat Kecelakaan hingga Rp63 juta untuk paket Platinum.

Pengguna dapat memilih 2 jenis masa kepesertaan yakni per 6 atau 12 bulan dengan kontribusi yang sangat terjangkau mulai dari Rp5.000-an per bulan. Nasabah juga dapat melakukan proses klaim dengan mudah secara daring melalui Pulse by Prudential, aplikasi kesehatan dan kebugaran *all-in-one* dari Prudential Indonesia yang didukung kecerdasan buatan.

BACA JUGA

AAJI Sebut Kinerja Industri Asuransi Jiwa Mulai Pulih

Sementara itu, *founder* dan CEO PasarPolis, Cleosent Rending, mengatakan, kesenjangan akses asuransi (*insurance gap*) dan tidak meratanya distribusi asuransi menjadi tantangan besar di Indonesia.

"Melalui adopsi teknologi di industri ini, kami akan terus berupaya menjembatani kesenjangan akses bagi masyarakat yang sebelumnya sulit tersentuh layanan asuransi," kata Cleosent.

Menurut Cleosent, kolaborasi ini akan semakin memperkuat misi PasarPolis untuk mengembangkan inovasi teknologi, sehingga dapat menciptakan akses asuransi secara lebih inklusif dengan meningkatkan produk asuransi mikro dengan harga terjangkau serta dapat diakses secara mudah oleh berbagai kalangan masyarakat.

BACA JUGA

Unit Syariah Prudential Cetak Pendapatan Rp 3,7 Triliun

Sejalan dengan kemitraan bersama PasarPolis, Prudential Indonesia juga bekerja sama dengan **BenihBaik**, platform *crowdfunding* yang bertujuan menjadi jembatan kebaikan antara donatur dengan masyarakat yang membutuhkan.

Melalui kerja sama ini, seluruh penerima manfaat BenihBaik, termasuk lebih dari 190.000 donatur dapat mengakses perlindungan PRUTect Care - Hospital Cash yang disediakan Prudential Indonesia melalui kolaborasi dengan PPIB sebagai perusahaan Pialang Asuransi dan PasarPolis sebagai perusahaan *insurtech*.

Judul	Inovatif, Kinerja Perusahaan Asuransi Tetap Moncer
Nama Media	Tribun Sumsel
Newstrend	Kinerja Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	2
Tanggal Berita	2021-06-17
Sentimen	Netral

Inovatif, Kinerja Perusahaan Asuransi Tetap Moncer

JAKARTA, TRIBUN -- Asuransi Generali Indonesia mencatat laba tertinggi selama beroperasi sejak tahun 2008 sebagai Rp 263,6 Miliar atau mencapai 145% dibanding tahun 2019.

CEO Generali Indonesia, Edy Tuhirman mengungkapkan keberhasilan ini diraih berkat kepercayaan nasabah karena komitmen Generali memenuhi janji kepada nasabah, sepanjang tahun 2020 Generali telah membayar klaim jiwa dan kesehatan sebesar lebih dari Rp 648 Miliar kepada 166.000 keluarga di Indonesia.

Untuk pembayaran klaim COVID-19 sendiri sejak awal masa pandemi hingga Mei 2021 Generali telah membayarkan Rp 121 Miliar kepada 2.410 nasabah, baik yang meninggal dunia karena Covid maupun dirawat di rumah sakit.

"Kunci keberhasilan Generali terus berinovasi yang berbeda, solutif, dan memiliki nilai tambah itu," ujar Edy Tuhirman disela diskusi virtual, Rabu (16/6/2021).

Edy menambahkan loyalitas nasabah pada proteksi Generali terbukti melalui



BUKUKAN LABA -Kinerja asuransi Generali makin moncer di masa pandemi dengan membukukan laba Rp 263 miliar.

pencapaian premi lanjutan yang tinggi sehingga total premi bruto mencapai lebih dari Rp 2,3 Triliun di tahun 2020.

Perolehan laba ini juga didukung portofolio yang lebih stabil dimana 97% penjualan produk berfokus pada reguler premium, sedangkan sisanya 3% adalah single premium. Sementara itu pertumbuhan aset Generali mencapai lebih dari Rp7,3 Triliun. Dari sisi komposisi jalur distribusi perolehan premi, jalur keagenan masih memberikan kontribusi ter-

besar yakni sebesar 74%.

Selain itu, perolehan premi dari jalur distribusi ini juga menunjukkan pertumbuhan yang menggembirakan lebih dari Rp 1,6 Triliun. Kinerja finansial Generali di tahun 2020 juga didukung oleh optimalisasi digital, produk dan layanan inovatif serta ekspansi bisnis untuk memberikan layanan terbaik bagi nasabah. Untuk mengoptimalkan unit link nasabah, fitur Robo ARMS yang sudah berjalan sejak tahun 2019 menunjukkan kinerja yang semakin baik.

Hasil investasi nasabah menjadi lebih optimal dimana hingga April 2021, 98% kinerja porsi investasi nasabah dengan RoboARMS bisa di atas IHSG bahkan diantaranya bisa mencapai 40% di atas IHSG.

Dari sisi layanan nasabah, di saat kondisi physical distancing saat pandemi, Generali semakin memperkuat aplikasi nasabah Gen iClick, dimana terdapat fitur telemedicine Dokter Leo, klaim online, discharge button yang membantu administrasi keluar dari RS lebih cepat. (tnf)

TANGKAPAN LAYAR

Judul	Selamat! Laba Generali Indonesia Melesat 145% di Tengah Pandemi
Nama Media	Investing.com
Newstrend	Kinerja Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://id.investing.com/news/stock-market-news/selamat-laba-general-indonesia-melesat-145-di-tengah-pandemi-2097102
Tanggal Berita	2021-06-17
Sentimen	Netral

Selamat! Laba Generali Indonesia Melesat 145% di Tengah Pandemi

Warta Ekonomi .co.id | Pasar Saham | 17/06/2021 12:45



Di tengah masa pandemi COVID-19 yang masih melanda Indonesia, PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) mencatatkan laba tertingginya selama beroperasi sejak tahun 2008. Di tahun 2020, Generali membukukan laba sebelum pajak sebesar Rp263,6 miliar atau tumbuh mencapai 145% dibanding tahun 2019.

Selain pencapaian laba yang signifikan, kesehatan finansial Generali juga sangat moncer dibuktikan dengan Risk Based Capital (RBC) yang mencapai 475% atau hampir 4 kali lipat di atas ketentuan minimum Pemerintah yakni 120%. Pencapaian ini diperoleh berkat kepercayaan nasabah yang terus mempercayakan proteksi jiwa dan kesehatannya pada Generali.

Loyalitas nasabah pada proteksi Generali terbukti melalui pencapaian premi lanjutan yang tinggisehingga total premi bruto mencapai lebih dari Rp 2,3 triliun di tahun 2020. Perolehan laba ini juga didukung portofolio yang lebih stabil dimana 97% penjualan produk berfokus pada reguler premium, sedangkan sisanya 3% adalah single premium.

CEO Generali Indonesia Edy Tuhirman mengungkapkan, kunci pencapaian adalah terus berinovasi dan fokus pada kebutuhan nasabah. Inovasi yang berbeda, solutif, dan memiliki nilai tambah itu selalu ditemukan di setiap produk dan layanan Generali.

Baca Juga: Meski Dihantui Pandemi, Generali Sukses Cetak Laba Tertinggi Sejak Beroperasi, Tembus Rp263,6 M

Baca Juga: Ekonomi Pulih, Hasil Investasi Asuransi Jiwa Meroket 105,1% di Kuartal I 2021

"Inovasi-inovasi dalam hal produk, proses dan layanan inilah yang terus mendukung jalur distribusi kami, baik keagenan, bancassurance maupun corporate solution, ujarnya dalam konferensi pers virtual di Jakarta, kemarin.

Selain perolehan laba yang tumbuh signifikan, Generali juga semakin kuat dengan pertumbuhan aset sehingga mencapai lebih dari Rp7,3 Triliun.

Dari sisi komposisi jalur distribusi perolehan premi, jalur keagenan masih memberikan kontribusi terbesar yakni sebesar 74%. Selain itu, perolehan premi dari jalur distribusi ini juga menunjukkan pertumbuhan yang menggembirakan lebih dari Rp 1,6 Triliun.

"Ini membuktikan bahwa kondisi physical distancing bukan menjadi hambatan dalam memberikan konsultasi dan proteksi ke semakin banyak orang karena solusi digital tepat guna," pungkasnya.

Kinerja finansial Generali di tahun 2020 juga didukung oleh optimalisasi digital, produk dan layanan inovatif serta ekspansi bisnis untuk memberikan layanan terbaik bagi nasabah.

Untuk mengoptimalkan unit link nasabah, fitur Robo ARMS yang sudah berjalan sejak tahun 2019 menunjukkan kinerja yang semakin baik. Hasil investasi nasabah menjadi lebih optimal dimana hingga April 2021, 98% kinerja porsi investasi nasabah dengan RoboARMS bisa di atas IHSG bahkan diantaranya bisa mencapai 40% di atas IHSG.

Dari sisi layanan nasabah, di saat kondisi physical distancing saat pandemi, Generali semakin memperkuat aplikasi nasabah Gen iClick, dimana terdapat fitur telemedicine Dokter Leo, Klaim Online, Discharge Button yang membantu administrasi keluar dari RS lebih cepat.

Chatbot virtualJane juga hadir melayani nasabah selama 24 jam. Nasabah juga bisa melakukan konsultasi online dan pembelian produk unit link dan tradisional dengan iPropose. Prosesnya dapat dipastikan sangat cepat dan aman.

Judul	Pecahkan Rekor, Asuransi Generali Catatkan Peroleh Laba Tertinggi
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Kinerja Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2021-06-18
Sentimen	Netral

Pecahkan Rekor, Asuransi Generali Catatkan Peroleh Laba Tertinggi

NERACA

Jakarta – Meskipun dalam situasi pandemic, PT Asuransi Generali Indonesia berhasil memecahkan rekor dalam memperoleh laba tertinggi sejak perusahaan beroperasi sejak 2008. Padahal, saat pandemic terjadi banyak sektor industri keuangan yang ikut mengalami kelesuan bisnis, termasuk di industri asuransi.

Di 2020, Generali Indonesia justru membukukan laba sebelum pajak sebesar Rp. 263,6 Miliar atau mencapai 145% dibanding tahun 2019. Selain pencapaian laba yang signifikan, kesehatan finansial Generali dibuktikan dengan Risk Based Capital (RBC) yang mencapai 475% atau hampir 4 kali lipat di atas ketentuan minimum Pemerintah yakni 120%.

Pencapaian ini diperoleh berkat kepercayaan nasabah yang terus mempercayakan proteksi jiwa dan kesehatannya pada Generali. Loyalitas nasabah pada proteksi Generali terbukti melalui pencapaian premi lanjutan yang tinggi sehingga total premi bruto mencapai lebih dari Rp. 2,3 Triliun di tahun 2020.

Perolehan laba ini juga didukung portofolio yang lebih stabil dimana 97% penjualan produk berfokus pada reguler premium, sedangkan sisanya 3% adalah single premium. Edy Tuhirman, CEO Generali Indonesia mengungkapkan perolehan tersebut tak lepas dari inovasi yang dilakukan Generali Indonesia.

Pada 2020, Generali Indonesia banyak melakukan inovasi teknologi yang mendukung kinerja perusahaan. Baik dalam hal pelayanan pada peserta asuransi, maupun kepada agent-agent penjual. "Kuncinya adalah terus berinovasi dan fokus pada kebutuhan nasabah. Inovasi yang berbeda, solutif, dan memiliki nilai tambah itu selalu ditemukan di setiap produk dan layanan Generali. Inovasi-inovasi dalam hal produk, proses dan layanan inilah yang terus mendukung jalur distribusi kami, baik keagenan, bancassurance maupun corporate solution," ujarnya.

Selain perolehan laba yang tumbuh signifikan, Generali juga semakin kuat dengan pertumbuhan aset sehingga mencapai lebih dari Rp7,3 Triliun. Dari sisi komposisi jalur distribusi perolehan premi, jalur keagenan masih memberikan kontribusi terbesar yakni sebesar 74%. Selain itu, perolehan premi dari jalur distribusi ini juga menunjukkan pertumbuhan yang menggembarakan lebih dari Rp 1,6 Triliun.

Ini membuktikan bahwa kondisi physical distancing bukan menjadi hambatan dalam memberikan konsultasi dan proteksi ke semakin banyak orang karena solusi digital tepat guna. Kinerja finansial Generali di tahun 2020 juga didukung oleh optimalisasi digital, produk dan layanan inovatif serta ekspansi bisnis untuk memberikan layanan terbaik bagi nasabah.

Setidaknya ada 8 inovasi yang dilakukan oleh Generali Indonesia. Pertama, untuk mengoptimalkan unit link nasabah, ada fitur Robo ARMS yang sudah berjalan sejak tahun 2019 menunjukkan kinerja yang semakin baik. Hasil investasi nasabah menjadi lebih optimal dimana hingga April 2021, 98% kinerja porsi investasi nasabah dengan RoboARMS bisa di atas IHSG bahkan diantaranya bisa mencapai 40% di atas IHSG.

Kemudian ada juga Chatbot virtual Jane yang hadir melayani nasabah selama 24 jam. Nasabah juga bisa melakukan konsultasi online dan pembelian produk unit link dan tradisional dengan iPropose. Prosesnya dapat dipastikan sangat cepat dan aman. Selain inovasi, perolehan laba tinggi juga didapatkan dari trend klaim selama 2020. hari

Judul	Generali Indonesia Catat Perolehan Laba Tertinggi Sejak Beroperasi, Pecahkan Rekor di Saat Pandemi
Nama Media	Batam.tribunnews.com
Newstrend	Kinerja Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://batam.tribunnews.com/2021/06/17/generali-indonesia-catat-perolehan-laba-tertinggi-sejak-beroperasi-pecahkan-rekor-di-saat-pandemi
Tanggal Berita	2021-06-17
Sentimen	Netral

Generali Indonesia Catat Perolehan Laba Tertinggi Sejak Beroperasi, Pecahkan Rekor di Saat Pandemi

Kamis, 17 Juni 2021 08:09



TRIBUNBATAM.id, BATAM- Asuransi Generali Indonesia pecahkan rekor baru.

Generali Indonesia catat perolehan laba perusahaan tertingginya sejak beroperasi.

Di tengah masa pandemi COVID-19, PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) justru mencatatkan laba tertingginya selama beroperasi sejak tahun 2008.



Padahal, saat pandemi terjadi banyak sektor industri keuangan yang ikut jatuh, termasuk industri asuransi.

Di tahun 2020, Generali justru membukukan laba sebelum pajak sebesar Rp. 263,6 Milyar atau mencapai 145% dibanding tahun 2019.

Selain pencapaian laba yang signifikan, kesehatan finansial Generali dibuktikan dengan Risk Based Capital (RBC) yang mencapai 475% atau hampir 4 kali lipat di atas ketentuan minimum Pemerintah yakni 120%.

Pencapaian ini diperoleh berkat kepercayaan nasabah yang terus mempercayakan proteksi jiwa dan kesehatannya pada Generali.

Loyalitas nasabah pada proteksi Generali terbukti melalui pencapaian premi lanjutan yang tinggi sehingga total premi bruto mencapai lebih dari Rp. 2,3 Triliun di tahun 2020.

Perolehan laba ini juga didukung portofolio yang lebih stabil dimana 97% penjualan produk berfokus pada reguler premium, sedangkan sisanya 3% adalah single premium.

Edy Tuhirman (CEO Generali Indonesia) mengungkapkan perolehan tersebut tak lepas dari inovasi yang dilakukan Generali Indonesia.

Ya, tahun 2020, Generali Indonesia banyak melakukan inovasi teknologi yang mendukung kinerja perusahaan.

Baik dalam hal pelayanan pada peserta asuransi, maupun kepada agent-agent penjual.

"Kuncinya adalah terus berinovasi dan fokus pada kebutuhan nasabah. Inovasi yang berbeda, solutif, dan memiliki nilai tambah itu selalu ditemukan di setiap produk dan layanan Generali. Inovasi-inovasi dalam hal produk, proses dan layanan inilah yang terus mendukung jalur distribusi kami, baik keagenan, bancassurance maupun corporate solution," ujarnya saat pertemuan virtual, Rabu (16/6/2021).

Selain perolehan laba yang tumbuh signifikan, Generali juga semakin kuat dengan pertumbuhan aset sehingga mencapai lebih dari Rp. 7,3 Triliun.

Dari sisi komposisi jalur distribusi perolehan premi, jalur keagenan masih memberikan kontribusi terbesar yakni sebesar 74%.

Selain itu, perolehan premi dari jalur distribusi ini juga menunjukkan pertumbuhan yang menggembirakan lebih dari Rp 1,6 Triliun.

Ini membuktikan bahwa kondisi physical distancing bukan menjadi hambatan dalam memberikan konsultasi dan proteksi keagenan masih memberikan kontribusi terbesar yakni sebesar 74%.

Kinerja finansial Generali di tahun 2020 juga didukung oleh optimalisasi digital, produk dan layanan inovatif serta ekspansi bisnis untuk memberikan layanan terbaik bagi nasabah.

Setidaknya ada 8 inovasi yang dilakukan oleh Generali Indonesia.

Pertama, untuk mengoptimalkan unit link nasabah, ada fitur Robo ARMS yang sudah berjalan sejak tahun 2019 menunjukkan kinerja yang semakin baik.

Hasil investasi nasabah menjadi lebih optimal dimana hingga April 2021, 98% kinerja porsi investasi nasabah dengan RoboARMS bisa di atas IHSG bahkan diantaranya bisa mencapai 40% di atas IHSG.

Dari sisi layanan nasabah, di saat kondisi physical distancing saat pandemi, Generali semakin memperkuat aplikasi nasabah Gen iClick, dimana terdapat fitur telemedicine Dokter Leo, Klaim Online, Discharge Button yang membantu administrasi keluar dari RS lebih cepat.

Kemudian ada juga Chatbot virtual Jane yang hadir melayani nasabah selama 24 jam.

Nasabah juga bisa melakukan konsultasi online dan pembelian produk unit link dan tradisional dengan iPropose.

Prosesnya dapat dipastikan sangat cepat dan aman.

Selain inovasi, perolehan laba tinggi juga didapatkan dari trend klaim selama 2020.

Edy Tuhirman mengatakan pada tahun 2020, untuk klaim kesehatan justru menurun.

Dari angka Rp 480 miliar menjadi Rp 345 miliar di tahun 2020.

Menurutnya hal tersebut tak lepas dari gaya hidup nasabah yang lebih memperhatikan kesehatan, lebih banyak menghabiskan waktu di rumah, hingga enggan atau takut ke rumah sakit.

"Tahun 2020, masyarakat begitu sadar akan menjaga kesehatan," ujarnya.

Sementara kenaikan klaim justru terjadi pada klaim kematian.

Klaim kematian dari Rp 280 miliar menjadi Rp 303 miliar, dan 14 persennya klaim kematian terkait Covid-19.

Komitmen dalam Pembayaran Klaim

Sebagai bukti komitmen dalam memenuhi janji kepada nasabah, sepanjang tahun 2020 Generali telah membayar klaim jiwa dan kesehatan sebesar lebih dari Rp. 648 Milyar kepada 166.000 keluarga di Indonesia.

Untuk pembayaran klaim COVID-19 sendiri sejak awal masa pandemi hingga Mei 2021 Generali telah membayarkan Rp 121 Milyar kepada 2.410 nasabah, baik yang meninggal dunia karena Covid maupun dirawat di rumah sakit.

Selain itu, untuk mendukung peran pemerintah dalam mempercepat vaksinasi, Generali juga telah membuka posko Sentra Vaksinasi di gedung Generali Indonesia.

Kegiatan ini telah membantu vaksinasi masyarakat rentan, seperti lansia, pelayan publik, pengemudi angkutan umum dan kini lanjut ke masyarakat umum.

"Dengan kekuatan bisnis dan kepercayaan dari seluruh nasabah, Generali siap menghadapi tahun-tahun mendatang dengan penuh percaya diri. Usia Generali yang masih relatif muda menjadikan kami lebih agile, kreatif dan penuh inovasi. Produk yang kami hadirkan lebih customized dan sangat personal disesuaikan dengan mimpinya. Kami yakin nasabah akan merasa lebih diutamakan, diprioritaskan dalam mendapatkan layanan kami. Komitmen ini terus kami jalankan sesuai visi kami – Enable people to shape a safer future by caring for their lives and dreams," tutup Edy.

Di dukung oleh lebih dari 9.000 tenaga pemasar profesional dan 11 mitra perbankan, Generali saat ini melayani lebih dari 350 klien perusahaan lokal dan internasional serta melindungi lebih dari 400.000 jiwa di seluruh Indonesia.

Dengan ekspansi bisnis yang didukung dengan kemudahan secara digital, Generali yakin bisa menjangkau dan melayani lebih banyak keluarga Indonesia ke depannya.(*)

Judul	Meski Pandemi, Generali Cetak Laba Tertinggi
Nama Media	Haluan Padang
Newstrend	Kinerja Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2021-06-17
Sentimen	Netral



Meski Pandemi, Generali Cetak Laba Tertinggi

JAKARTA, HALUAN—Pada masa pandemi Covid-19, PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) justru mencatatkan laba tertingginya selama beroperasi sejak tahun 2008.

Pada tahun 2020, Generali membukukan laba sebelum pajak sebesar Rp263,6 miliar atau mencapai 145% dibanding tahun 2019.

Selain pencapaian laba yang signifikan, kesehatan finansial Generali dibuktikan dengan Risk Based Capital (RBC) yang mencapai 475% atau hampir 4 kali lipat di atas ketentuan minimum Pemerintah yakni 120%.

Pencapaian ini diperoleh berkat kepercayaan nasabah yang terus mempercayakan proteksi jiwa dan kesehatannya pada Generali.

Loyalitas nasabah pada proteksi Generali terbukti melalui pencapaian premi lanjutan yang tinggi sehingga total premi bruto mencapai lebih dari Rp2,3 triliun pada 2020.

Perolehan laba ini juga didukung portofolio yang lebih stabil, 97% penjualan produk berfokus pada reguler premium, sedangkan sisanya 3% adalah *single premium*.

Edy Tuhirman selaku CEO Generali Indonesia mengungkapkan, kuncinya adalah terus berinovasi dan fokus pada kebutuhan nasabah.

"Inovasi yang berbeda, solutif, dan memiliki nilai tambah itu selalu ditemukan di setiap produk dan layanan Generali. Inovasi-inovasi dalam hal produk, proses dan layanan inilah yang terus mendukung jalur distribusi kami, baik keagenan, bancassurance maupun corporate solution," katanya dalam siaran persnya kepada *Haluan*, Rabu (16/6).

Selain perolehan laba yang tumbuh signifikan, Generali juga semakin kuat dengan pertumbuhan aset sehingga mencapai lebih dari Rp7,3 Triliun.

Dari sisi komposisi jalur distribusi perolehan premi, jalur keagenan masih memberikan kontribusi terbesar yakni sebesar 74%.

Selain itu, perolehan premi dari jalur distribusi ini juga menunjukkan pertumbuhan yang menggembirakan lebih dari Rp1,6 triliun.

Ini membuktikan bahwa kondisi physical distancing bukan menjadi hambatan dalam memberikan konsultasi dan proteksi ke semakin banyak orang karena solusi digital tepat guna.

Kinerja finansial Generali di tahun 2020 juga didukung oleh optimalisasi digital, produk dan layanan inovatif serta ekspansi bisnis untuk memberikan layanan terbaik bagi nasabah.

Untuk mengoptimalkan unit link nasabah, fitur Robo ARMS yang sudah berjalan sejak tahun 2019 menunjukkan kinerja yang semakin baik.

Hasil investasi nasabah menjadi lebih optimal dimana hingga April 2021, 98% kinerja porsi investasi nasabah dengan Robo ARMS bisa di atas IHSG bahkan diantaranya bisa mencapai 40% di atas IHSG.

Sepanjang tahun 2020 Generali telah membayar klaim jiwa dan kesehatan sebesar lebih dari Rp. 648 Miliar kepada 166.000 keluarga di Indonesia.

Untuk pembayaran klaim Covid1-9, sejak awal masa pandemi hingga Mei 2021 Generali telah membayarkan Rp121 miliar kepada 2.410 nasabah, baik yang meninggal dunia karena Covid maupun dirawat di rumah sakit.

Selain itu, untuk mendukung peran pemerintah dalam mempercepat vaksinasi, Generali juga telah membuka posko Sentra Vaksinasi di gedung Generali Indonesia. Kegiatan ini telah membantu vaksinasi masyarakat rentan, seperti lansia, pelayan publik, pengemudi angkutan umum dan kini lanjut ke masyarakat umum. **(h/rel/ita)**

Judul	Bisnis Asuransi Kesehatan Kian Menggeliat Saat Pandemi
Nama Media	Rri.co.id
Newstrend	Kinerja Industri Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://rri.co.id/pekanbaru/1772-kesehatan/1082797/bisnis-asuransi-kesehatan-kian-menggeliat-saat-pandemi
Tanggal Berita	2021-06-17
Sentimen	Netral

Bisnis Asuransi Kesehatan Kian Menggeliat Saat Pandemi



Oleh: Peri Widodo Editor: Peri Widodo 17 Jun 2021 20:57

KBRN,Pekanbaru : Geliat bisnis asuransi kesehatan terus melonjak saat pandemi covid-19, salah satu pemicunya karena peningkatan kebutuhan serta kesadaran masyarakat akan proteksi diri sesuai data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI).

Peningkatan premi asuransi kesehatan mencapai 12,25 persen secara tahunan menjadi Rp 5,68 triliun pada kuartal IV 2020 kenaikan merata baik dari asuransi kesehatan individu ,asuransi kesehatan kumpulan maupun asuransi kecelakaan kumpulan.

Kepala OJK Riau Yusri saat ramah tamah sekaligus memperkenalkan Muhammad lutfi sebagai pengganti dirinya kepala OJK Provinsi Riau,kamis (17/06/21) menjelaskan, asuransi kesehatan diminati nasabah karena kenaikan lebih dari 10 persen menunjukkan masyarakat mulai peduli terhadap proteksi semenjak adanya pandemi covid 19.

"Selain kian diminati, pertumbuhan asuransi kesehatan turut menopang bisnis industri pelan namun pasti pendapatan premi industri mencatatkan pertumbuhan setiap kuartal setelah sempat jatuh di awal 2020," jelas Yusri.

Menurutnya,seiring tingginya permintaan pasar banyak perusahaan berlomba - lomba mengeluarkan produk asuransi kesehatan. Makin pulihnya ekonomi dan adanya vaksinasi covid-19, membawa angin segar bagi industri asuransi tahun 2021.

"OJK Riau memperkirakan kinerja asuransi di Riau maupun secara Nasional tahun ini akan tumbuh lebih positif seiring dengan mulai bergeliatnya aktivitas ekonomi. Berkaca pada kinerja awal tahun yakni januari 2021 secara nasional premi asuransi jiwa dan umum mencatatkan pertumbuhan positif yakni mencapai Rp 30,35 triliun naik dibandingkan dengan januari 2020 yang hanya Rp 26,17 triliun," ungkap Yusri. (ilustrasi/tg)

