

Selasa, 19 April 2022

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Diterpa Isu Negatif, Unit Linked Masih Mendominasi
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Media Workshop Unit Link oleh AAJI
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220418/215/1523830/diterpa-isu-negatif-unit-linked-masih-mendominasi
Tanggal Berita	2022-04-18
Sentimen	Positif

Home • Finansial • Asuransi

Diterpa Isu Negatif, Unit Linked Masih Mendominasi

Pendapatan premi unit linked di 2021 berkontribusi sekitar 63 persen terhadap total pendapatan premi industri asuransi jiwa.

Diana Rhenita Wulandari - Bisnis.com
18 April 2022 | 10:04 WIB



Unit linked, berdasarkan data Departemen Perencanaan Keuangan OJK, mengalami pertumbuhan pesat periode 2020 hingga kini mencapai 503 milyar Rupiah, dari 300 pada 2019 - iainews

Bisnis.com, JAKARTA. Perolehan premi asuransi unit linked masih bertumbuh dan mendominasi perolehan premi industri asuransi jiwa di Indonesia, meski belakangan ini ramai munculnya keluhan dan nasabah terhadap produk tersebut.

"Terlepas dari kesulitan di 2021 dan ada beberapa nasabah yang hard complain, tapi unit linked masih bertumbuh," ujar Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampubolon, dikutip Senin (18/4/2022).

Berdasarkan data AAJI, pendapatan premi dari produk unit linked sepanjang 2021 mencapai Rp127,7 triliun atau tumbuh 6,4 persen jika dibandingkan dengan periode di 2020 yang mencapai Rp120,04 triliun. Pendapatan premi unit linked di 2021 tersebut berkontribusi sekitar 63 persen terhadap total pendapatan premi industri asuransi jiwa.

Baca Juga: [Pengecatan Aturan Unit Linked Diyakini Tak Surutkan Minat Nasabah](#)

"PAVDI [unit linked] sekian tahun terakhir belum pernah proporsi pendapatan premi di bawah 60 persen. Setelah sekitar 60-70 persen. Bisa dikatakan hampir dua pertiga pendapatan premi asuransi jiwa datang dari produk unit linked," kata Budi.



Menurutnya, pertumbuhan dan masih mendominasi produk unit linked menunjukkan bahwa produk tersebut masih diminati untuk memenuhi kebutuhan perencanaan keuangan dan proteksi sebagian masyarakat Indonesia. Selama kebutuhan terhadap produk unit linked masih ada, kata Budi, perusahaan asuransi masih akan tetap memasarkan produk tersebut ke depannya.

Dalam beberapa bulan terakhir ini ramai soal keluhan seketompok nasabah terhadap tiga perusahaan asuransi terkait produk unit linked. Sekelompok nasabah yang mengalami Komunitas Korban-Asuransi merasa dirugikan dengan praktik mis-selling produk unit linked dan menuntut pengembalian premi.

Baca Juga: [AAJI Yakini Aturan Baru Bikin Masyarakat Paham dan Rasakan Manfaat Unit Linked](#)

Garis besar keluhan kelompok nasabah tersebut antara lain, merasa terkejut membeli unit linked dari kanal bancassurance, merasa diripu para agen asuransi unit linked, sampai keuntungan unit linked yang tidak sesuai dengan keterangan ilustrasi di saat awal penawaran produk.



Terkait hal tersebut, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pun menyatakan telah secara tegas meminta perusahaan asuransi menyelesaikan masalah dengan nasabahnya. Penyelesaian pun diarahkan untuk ditangani melalui mediasi di Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPJSJK).

Judul	Waktu Krusial Benahi Fundamental
Nama Media	Stabilitas.id
Newstrend	Kebijakan IKNB
Halaman/URL	https://www.stabilitas.id/waktu-krusial-benahi-fundamental/
Tanggal Berita	2022-04-18
Sentimen	Positif



Sektor keuangan non bank mulai menggeliat setelah dua tahun tertatih akibat pandemi. Tak mau kehilangan momentum, otoritas merespons dengan aliran countercyclical dan pelaku usaha bergeser membenahi pondasi.

Oleh Syarif Fakhri

Hampir seluruh pelaku di sektor keuangan telah bertha memulihkan tahun ketiga krisis akibat pandemi ini hingga situasi telah akan kembali stabil. Tetapi hal itu bisa saja berubah menjadi mereka untuk mempertahankan optimisme dalam mengolah bisnis di tahun 2022.

Untuk dalam dunia keuangan pelaku industri keuangan non bank (IKNB) dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis mereka akibat situasi yang lebih rumit dibanding perbankan. Namun pelaku bisnis akhirnya mampu memulihkan diri berlahan perlahan ke kondisi normal.

Selain dua tahun mengalami kemunduran bisnis akibat Covid-19, pelaku IKNB sudah mulai beradaptasi. Cara kerja seperti pemanfaatan tools dan infrastruktur hingga strategi pemasaran dan layanan yang mulai menjadi pertimbangan bisnis. Realisasi profit dipantau sampai sampai laporan Eksekutif Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank, Rencanahar di bisa menyimpulkan kembangnya. "Secara year on year, aset IKNB tumbuh 9-10 persen, di mana awal 2020 sebesar Rp2.050 triliun, naik di September 2021 menjadi Rp2.790 triliun. Lalu, Rencanahar IKNB naik 12,84 persen (year on year), dari September 2020 sebesar Rp1.490 triliun menjadi sebesar Rp1.693 triliun di September 2021", urai dia.

Akhir pengamatan operasional IKNB juga terlihat meningkat secara year on year, yakni sebesar 11,26 persen, dari September 2020 yang sebesar Rp450,24 triliun menjadi Rp1.511,13 triliun di September 2021.

Konsep demikian Rencanahar mengungkapkan pelaku industri untuk tetap memaksimalkan potensi potensi kembangkan aset pendiri yang bisa saling mengisi kebutuhan mereka di masa "Kam hampir" pelaku IKNB terus konsolidasikan ke kebutuhan untuk patuh dan disiplin dalam kegiatan proses untuk lebih meningkatkan kegiatan yang bisa membantu pemertahan modal dan pertumbuhan kegiatan yang bisa berdampak positif terhadap ketahanan pelaku dalam perekonomian nasional", harap Rencanahar.

Sebagai regulator dan pengawas, dalam menghadapi risiko risiko tersebut, OJK telah menyiapkan langkah langkah berupa kebijakan countercyclical khusus untuk IKNB. Aliran itu merupakan pengalangan kebijakan countercyclical khusus untuk IKNB dan akan berlaku sampai periode April 2023.

Alasan beberapa hal yang diatur di dalam kebijakan itu antara lain: Pertama, pelaksanaan penilaian dalam proses pelaksanaan penilaian kembangnya dalam kegiatan. Ke dua, OJK akan bisa dilakukan secara fleksibel dan disesuaikan dengan perkembangan IKNB. Alasan, alasan pelaksanaan penilaian modal kerja dengan kriteria modal usaha karena di dalamnya bagi pelaku IKNB. Ketiga, kemampuan restitusi untuk program melalui Fasilitas F2P Lending Rencanahar, alasan kebijakan pelaksanaan nilai akan untuk industri dalam pemertahan modal kerja.

"Yang ini akan melibatkan apa yang sudah diatur dalam POJK sebelumnya. Sehingga pelaksanaan akan sesuai dengan kriteria and facing bagi pelaku industri dan sekaligus juga akan memberikan modal untuk modalisasi regulator yang dapat dalam waktu yang singkat", kata Rencanahar.

Melihat risiko menurut Rencanahar sangat penting, mengingat sekitar 70-80 persen investasi sektor IKNB, khususnya dana pensiun dan asuransi, diinvestasikan di pasar modal. Sehingga kontrol pasar modal secara umum merupakan indikator di sektor keuangan non bank.

Tertanyaan IT

Selain itu, di tahun tahun mendatang risiko penggunaan IT dalam transaksi keuangan juga harus menjadi perhatian tersendiri bagi pelaku IKNB. "Tren tren sosial memang sudah cukup signifikan oleh untuk pengguna digitalisasi di berbagai bidang. Dari perspektif pelaku usaha, penggunaan teknologi untuk proses bisnis semakin penting untuk pengingat target pasar yang lebih luas secara efektif dan efisien", kata Rencanahar.

Menjadi survey dan hasil dari hasil dari beberapa negara Asia, untuk industri asuransi, tingkat penetrasi asuransi terhadap produk asuransi yang signifikan melalui digital culture seperti "Tahun dan 10 responden survey tersebut menyatakan minat yang tinggi untuk transaksi melalui digital", kata Rencanahar.

Dalam konteks digitalisasi di Tanah Air, lanjut Rencanahar, hasil survey pengelompokan jasa internet Indonesia juga menunjukkan tingkat penetrasi internet sepanjang 2019-2020 cukup capai 73,7 persen dari total penduduk. "Terdapat kemungkinan potensi potensial penggunaan internet digital dan tingkat penetrasi internet semakin tinggi dapat digunakan sebagai modal penting untuk mendorong pertumbuhan nilai pada sektor IKNB", harap Rencanahar.

Menurut Rencanahar, terpa dukungan penguatan literasi, pelaku sektor IKNB akan menghadapi ekspansi risiko regulator yang lebih tinggi, antara lain disebabkan risiko misi seling, akibat minimnya pemahaman masyarakat terhadap manfaat dan risiko modal pada jasa keuangan. Sementara dari perspektif pelaku usaha, keterbatasan yang tinggi terhadap infrastruktur IT yang mengakibatkan ekspansi pertumbuhan terhadap kegiatan risiko cyber.

"Untuk kasus pendanaan sistem IT perusahaan akan menggunakan kualitas pelayanan perusahaan dan operasional perusahaan dan dapat membatalkan data akibat masalah", jelasnya.

Untuk itu, sebagai langkah dari langkah untuk mendorong literasi risiko IT, ia secara lebih optimal oleh pelaku sektor IKNB, maka OJK telah terbitkan peraturan POJK No. 4 tahun 2021 mengenai Manajemen Risiko Teknologi Informasi dari Lembaga Jasa Keuangan Non-Bank, mencakup perusahaan perantara, dana pensiun, lembaga pembiayaan, dan fintech.

"Selain mengikut mengikut penguatan literasi risiko IT, akan kemudian juga memuat subfungsi mengenai pengendalian sistem IT, alternatif untuk konsep pelaku industri untuk memastikan proteksi atas data perusahaan dan konsumennya".

Dalam POJK No. 4 tahun 2021 juga mengatur mengenai kewajiban pelaku industri untuk melakukan upaya baik dalam melindungi data pribadi konsumen dan melindungi pengalangan data tersebut. "Kam hampir kegiatan ini dapat menjadi guidebook bagi pelaku IKNB sehingga member kontribusi pada kegiatan pelaku industri dan melindungi kepentingan nasabah", lanjut Rencanahar.

Optimisme Pelaku

Di sisi pelaku usaha, optimisme juga diperlihatkan ketika tahun 2022 sudah mulai diprediksi. Seperti yang diungkapkan dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) yang menjadi bisnis industri asuransi jiwa pada 2022 akan lebih prospektif dibandingkan tahun lalu. Ketua Dewan Pengarah Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tjandjaja mengungkapkan kabar kabar para manajemen perusahaan asuransi dan chief accountant melalui konferensi bisnis di 2022 akan optimis dibandingkan tahun lalu.

Hal tersebut juga diungkapkan oleh Ketua Umum Asosiasi Perusahaan Penyalang Indonesia (APPI), Rencanahar. Rencanahar pelaku di bisnis multibank ini optimis karena melihat perbaikan keuangan di sisi kenderaan akan semakin meningkat tahun ini.

Rencanahar hanya sudah mulai terlihat di sepanjang 2021. Rencanahar, dari September 2021, telah industri year to date, meningkat 128 persen year on year. Sementara, pertumbuhan bisnis industri perbankan telah mulai diiringi oleh adanya minat yang tinggi untuk membeli (PPH). "Tapi, pelaku ini bisa meningkat. Bahkan di 2021, telah adanya minat PPH, namun kami bisa meningkat".

Kepi Cakupan di Semua Lini Usaha

Memulai awal tahun 2022 ini, konsep industri keuangan non bank perlu diiringi pengumpul. Tetapi sempat terlihat dari meningkatnya bisnis di bawah ancaman pandemi, berdasarkan laporan OJK, Jasa Keuangan, sedang berkembang dan perusahaan perbankan sudah sekitar 12 persen.

Selain itu, sepanjang tahun lalu kasus kredit perusahaan perbankan terlihat stabil. Tingkat Nonperforming Financing (NPF) berada pada level 3,53 persen setelah meningkat pada Juni 2020 sebesar 5,80 persen. Kemudian, di titik terendah dan indikator stabilitas perbankan yang mana nilainya mencapai 90,1 persen atau Rp218,95 triliun dari 9,2 juta kredit.

Di sisi usaha asuransi, OJK juga masih mencatatkan hal yang terjadi pertumbuhan aset asuransi yang telah perusahaan asuransi umum dan reasuransi. Diperkirakan masih masih akan tumbuh sebesar 4,85 persen dan 3,14 persen. Sementara, aset dana pensiun akan mencapai 6,47 persen. Plus hasil positif pertumbuhan asuransi di Indonesia masih berada di atas threshold sebesar 120 persen. Pemertahan asuransi yang mencapai 139,9 persen dan asuransi umum 127,3 persen.

Di pasar modal optimisme juga terlihat. Diperkirakan pengumpulan dana masyarakat di pasar modal diprediksi bertambah di akhir Rp125 triliun hingga 175 triliun.

Judul	MINAT BELI UNIT-LINKED MASIH TINGGI
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Media Workshop Unit Link oleh AAJI
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2022-04-19
Sentimen	Positif

| PEMASARAN PRODUK ASURANSI |

MINAT BELI UNIT-LINKED MASIH TINGGI

Bisnis, JAKARTA — Minat masyarakat untuk membeli produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi atau *unit-linked* diperkirakan akan terus terjaga meski sejumlah perusahaan melakukan penyesuaian sesuai dengan edaran yang diterbitkan oleh regulator.

Denis R. Melianova
denis.melianova@bisnis.com

Pada pertengahan Maret 2022, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menerbitkan Surat Edaran OJK No. 5/SE/OJK.05/2022 tentang Produk Asuransi yang Dikaitkan dengan Investasi (PayDI).

Lewat aturan itu, OJK mewajibkan pemasaran produk asuransi *unit-linked* didokumentasikan dalam bentuk rekaman guna mengantisipasi potensi perselisihan antara pemegang polis dan perusahaan asuransi.

Perusahaan harus mendokumentasikan penjelasan mengenai produk asuransi yang ditawarkan dan pernyataan pemahaman produk oleh konsumen, dalam bentuk rekaman video dan/atau audio.

Ketentuan tersebut dikhawatirkan dapat membuat proses pembelian polis asuransi menjadi lebih rumit yang menyulitkan nasabah maupun tenaga pemasar.

Ketua Bidang Aktuaria dan Management Risiko Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Fauzi Arfan mengatakan bahwa industri asuransi jiwa memandang positif pengamatan aturan penjualan produk asuransi *unit-linked* dalam SE OJK PayDI tersebut.

Menurutnya, berbagai ketentuan di dalamnya bertujuan untuk memproteksi nasabah, yang pada akhirnya juga akan melindungi perusahaan asuransi.

Perusahaan asuransi, kata Fauzi, berupaya menyederhanakan banyaknya persyaratan penjualan *unit-linked*, tetapi tetap sesuai dengan SEOJK tersebut agar masyarakat tidak merasa terbebani ketika membeli polis asuransi.

"Ada yang akan kami sederhanakan sehingga *customer* terpenuhi ketentuan SE OJK

tapi juga tidak terbebani. Kalau nasabah terbebani dengan SEOJK ini malah akan buat suram [produksi *unit-linked*]," kata Fauzi, dikutip Senin (18/4).

Dia optimistis aturan baru investasi di asuransi itu tidak akan membuat turunnya minat masyarakat terhadap produk *unit-linked*.

Menurut Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon, kendati kondisi sulit pada 2021 dan munculnya komplain terhadap produk *unit-linked* yang ramai belakangan ini, pendapatan premi produk *unit-linked* tetap bertumbuh.

Hal ini menunjukkan bahwa produk tersebut masih diminati untuk memenuhi kebutuhan perencanaan keuangan dan proteksi sebagian masyarakat.

"Ke depan produk *unit-linked* masih akan tetap dipasarkan perusahaan asuransi jiwa. Sepanjang masih ada kebutuhannya, dalam hukum bisnis, ya suplainya tetap ada," kata Budi.

Dia menilai SE OJK terkait dengan PayDI tidak akan menyurutkan perusahaan asuransi untuk memasarkan produk *unit-linked*.

Dia mengatakan, penyusunan regulasi tersebut telah melalui proses diskusi dengan industri asuransi sehingga ketentuan yang tertuang di dalamnya bisa diposisikan hampir seluruhnya telah berdasarkan hasil diskusi antara regulator dan industri asuransi.

"Sehingga sebagian anggota kami mungkin sudah mengam-

“

Ada yang akan kami sederhanakan sehingga *customer* terpenuhi ketentuan SE OJK tapi juga tidak terbebani.

bil langkah antisipatif, meskipun beberapa masih harus dipikirkan bagaimana penyesuaian ke depannya, dari sistem, trainingnya, dan sebagainya," katanya.

Berdasarkan data AAJI, pendapatan premi dari produk *unit-linked* sepanjang tahun lalu mencapai Rp127,7 triliun atau tumbuh 6,4% dibandingkan dengan perolehan pada 2020 yang mencapai Rp120,04 triliun.

Pendapatan premi *unit-linked* pada 2021 tersebut berkontribusi sekitar 63% terhadap total pendapatan premi industri asuransi jiwa.

Sementara itu, dari sisi jumlah tertanggung *unit-linked* pada akhir 2021 tercatat mencapai 6,44 juta orang atau turun 7,8% dibandingkan dengan jumlah tertanggung pada 2020 yang mencapai 6,98 juta orang.

Dari sisi jumlah polis *unit-linked* pada 2021 juga tercatat turun 9,2% menjadi 6,18 juta polis dibandingkan 2020 yang mencapai 6,81 juta polis.

RUMIT

Ricardo Simanjuntak, konsultan hukum dari Kantor Hukum Ricardo Simanjuntak & Partners, menilai aturan dalam SE OJK PayDI sudah cukup bagus, walaupun dia-kuinya cukup rumit.

Dia mencontohkan pada ketentuan kewajiban perekaman pemasaran dan pernyataan pemahaman produk oleh konsumen dalam bentuk audio dan video yang poin-poin isinya cukup banyak. Persyaratan ini di- khawatirkan menyulitkan nasabah dan tenaga pemasar.

"SE OJK sekarang mengalami tata kelola yang lebih bagus. Walaupun saking bagusnya, memang mudah melakukan ini? Kalau peraturan terlalu banyak, enggak mungkin dilakukan, akhirnya orang enggak melakukan," kata Ricardo.

Namun, secara keseluruhan ia menilai tata kelola dalam aturan baru PAYDI lebih baik. Terlebih saat ini telah diatur secara rinci mengenai pengalokasian premi untuk asuransi dan investasi. Pengaturan alokasi premi ini memungkinkan investasi nasabah di produk *unit-linked* pada tahun-tahun pertama dapat tumbuh.

"Kalau tahun pertama 100% premi untuk biaya akuisisi, asuransi, dan lain-lain, tidak ada tersisa untuk investasi. Tahun kedua baru masuk investasi, tahun ketiga *holiday*, enggak bayar premi, berapa kira-kira hasil investasinya.

Sulit bayangkan investasi akan tumbuh karena memang uangnya enggak ada. Jadi ada yang bagus dalam perkembangan [regulasi] sekarang," katanya. □



Judul	Jumlah Tertanggung dan Polis Menurun, Mungkinkah Unit Linked Makin Sepi Peminat?
Nama Media	Republika.co.id
Newstrend	Media Workshop Unit Link oleh AAJI
Halaman/URL	https://www.republika.co.id/berita/rakcej349/jumlah-tertanggung-dan-polis-menurun-mungkinkah-unit-linked-makin-sepi-peminat
Tanggal Berita	2022-04-19
Sentimen	Positif

Judul	Kantongi Izin OJK, Prudential Syariah Resmi Beroperasi
Nama Media	iNews.id
Newstrend	Peluncuran Prudential Syariah
Halaman/URL	https://www.inews.id/finance/bisnis/kantongi-izin-ojk-prudential-syariah-resmi-beroperasi
Tanggal Berita	2022-04-18
Sentimen	Netral

Kantongi Izin OJK, Prudential Syariah Resmi Beroperasi

Jeanny Alpassa · Senin, 18 April 2022 - 21:01:00 WIB



Logo Prudential Syariah. (Foto: Facebook Prudential Syariah)

JAKARTA, iNews.id - Otoritas Jasa Keuangan resmi memberikan izin usaha asuransi jiwa Syariah untuk PT Prudential Sharia Life Assurance (**Prudential Syariah**). Dengan demikian, Prudential Syariah secara resmi beroperasi sebagai perusahaan asuransi jiwa syariah.

Hal itu, ditetapkan dalam Surat Keputusan Dewan Komisiner OJK Nomor KEP-16/D.05/2022 tertanggal 11 Maret 2022. Namun Prudential Syarih baru efektif beroperasi per 1 April 2022 setelah menyelesaikan pengalihan portofolio kepesertaan Unit Usaha Syariah **Prudential Indonesia**.

Terkait dengan itu, PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) menyampaikan permohonan untuk mengembalikan izin Unit Usaha Syariah Prudential Indonesia ke OJK. Permohonan ini merupakan bagian akhir dari proses pendirian Prudential Syariah sebagai entitas perusahaan asuransi jiwa Syariah yang berdiri sendiri.

"Dengan resmi beroperasinya Prudential Syariah, maka sebagai bagian dari ketaatan terhadap regulasi, kami mengembalikan izin Unit Usaha Syariah Prudential Indonesia ke OJK. Sepanjang proses pendirian Prudential Syariah, kami senantiasa memastikan bahwa hak dan kewajiban nasabah sesuai yang tercantum pada Polis tidak berubah," kata Presiden Direktur Prudential Indonesia, M.L. Triwardhany, dalam keterangan, Senin (18/4/2022).

Sesuai ketentuan OJK, lanjutnya, setelah Prudential Indonesia mengembalikan izin pembentukan Unit Usaha Syariahnya, maka OJK akan menindaklanjuti dengan mengeluarkan pengumuman Pencabutan Izin Pembentukan Unit Syariah Prudential Indonesia.

Sementara itu, Presiden Direktur Prudential Syariah, Omar Sjawardy Anwar, mengatakan kehadiran Prudential Syariah sebagai entitas yang didedikasikan khusus untuk pasar Syariah, diharapkan semakin meningkatkan kemampuan perseroan dalam menghadirkan solusi kesehatan dan finansial berbasis Syariah bagi seluruh masyarakat Indonesia.

"Ini sekaligus memperkuat aspirasi kami menjadi kontributor terkemuka ekonomi Syariah Indonesia. Prudential Syariah akan terus memastikan perlindungan dan kenyamanan peserta tetap menjadi prioritas utama kami dengan terus menjaga kualitas produk dan layanan yang kami berikan," ujar Omar.

Dia menambahkan, pendirian Prudential Syariah merefleksikan kuatnya komitmen dan fokus Prudential dalam melayani pasar Syariah untuk mendukung pertumbuhan ekonomi Syariah nasional dan visi pemerintah menjadikan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Editor : Jeanny Alpassa

TAG : prudential syariah ojk Prudential Indonesia

Judul	#YukPahami Manfaat Produk Asuransi yang Berkaitan dengan Investasi Bersama Allianz Indonesia
Nama Media	Liputan6.com
Newstrend	Webinar #YukPahami tentang PAYDI dan Manfaatnya Allianz
Halaman/URL	https://www.liputan6.com/bisnis/read/4941758/yukpahami-manfaat-produk-asuransi-yang-berkaitan-dengan-investasi-bersama-allianz-indonesia
Tanggal Berita	2022-04-18
Sentimen	Netral

Judul	Agen Sequis Diharap Dapat Memberikan Pelayanan Cepat dan Unggul Bagi Nasabah
Nama Media	Obrolanbisnis.com
Newstrend	XLRT Carnival bertajuk 'POWER UP Social Media' Sequis Life
Halaman/URL	https://obrolanbisnis.com/2022/04/18/agen-sequis-diharap-dapat-memberikan-pelayanan-cepat-dan-unggul-bagi-nasabah/
Tanggal Berita	2022-04-18
Sentimen	Netral

Sequis - > Blog - >

Agen Sequis Diharap Dapat Memberikan Pelayanan Cepat dan Unggul Bagi Nasabah

by PT Aurenza Jwa Sequis Life (Sequis melalui XLRT Carnival)




#PakeBiznet di Kantor Anda

Berita tentang jasa Biznet kawatir, internet untuk transformasi digital kantor anda.

[View Details](#)

Agen Sequis Diharap Dapat Memberikan Layanan Cepat dan Unggul Bagi Nasabah |
OBROLANBISNIS.COM - PT Aurenza Jwa Sequis Life (Sequis melalui XLRT Carnival) mengadakan kegiatan XLRT Carnival bertajuk 'POWER UP Social Media' yang diadakan di Kota Medan, Senin, 18 April 2022.

Kegiatan tersebut dilakukan untuk memotivasi transformasi pendataan pada pihak agen Sequis Sumatera yang beres di kota Medan agar sesuai dengan tujuan perusahaan.

President Director & CEO PT Aurenza Jwa Sequis Life, Tatang Widjaja mengatakan, agen Sequis diharapkan dapat menjadi perusahaan keuangan yang profesional dan memiliki kemampuan memanfaatkan teknologi digital, agar dapat memberikan layanan yang cepat dan unggul bagi nasabah serta membangun bisnis yang profesional di industri asuransi.

"Perubahan perlu melakukan transformasi secara masif untuk mengubah pola pikir para agen asuransi bahwa agen bukan sekadar tenaga pemasaran asuransi. Namun, agen juga berperan penting sebagai konsultan finansial financial consulting bagi calon nasabah dan para nasabah, hal ini sejalan dengan komitmen Sequis yang ingin membantu masyarakat mencapai hari esok yang lebih baik dalam masa pandemi COVID-19," jelasnya.

Tatang juga menambahkan, hingga akhir Maret 2022, perusahaan telah menandatangani klaim kematian dan kesehatan terkait COVID-19 sebanyak lebih dari Rp. 380 miliar. ***

Popular Stories Right now

- Kena Renda di Bank Indonesia Untuk Pengusaha
- 5 Petrus Model Bisnis Untuk Jalan-jalan
- Sahi Negeri Ratu Elizabeth 'Ratuankah' Penggemar Kripto Bitcoin

BACAKAN LAINNYA

Berita terbaru Indonesia	Indonesia Politik Internasional	Indonesia Bisnis Investasi
Peristiwa Mengalir ke depan	Ekonomi	Sequis

XLRT Carnival



Dipateni Elasti, Cara Memperbesar Payudara dalam 5 Hari

Like · Comment · Share

[google translate](#)

Sequis Agent is Expected to Provide Fast and Superior Service For Customers |
OBROLANBISNIS.COM - PT Aurenza Jwa Sequis Life (Sequis through XLRT Carnival) held an XLRT Carnival entitled 'POWER UP Social Media' which was held in Medan City, Monday, April 18, 2022.

This activity was carried out to encourage the transformation of mindset changes in Sequis agents, especially those in the city of Medan to be in line with the company's goals.

President Director & CEO of PT Aurenza Jwa Sequis Life, Tatang Widjaja said, Sequis agents are expected to become professional financial planners and have the ability to utilize digital technology, in order to provide fast and superior services for customers and build a professional business in the insurance industry.

"Companies need to carry out a massive transformation to change the mindset of insurance agents that agents are not just insurance marketers. But agents also play an important role as financial consultants for prospective customers and customers. This is in line with Sequis' commitment to help society achieve a better tomorrow even during the COVID-19 pandemic," he explained.

Tatang also added that until the end of March 2022, the company had paid death and health claims related to COVID-19 worth more than IDR 380 billion. ***

Judul	Ada Aturan Baru Soal Unitlink, AXA Financial: Kami Akan Patuh
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Opini AXA Terkait Tindakan OJK terhadap Unit Link
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/ada-aturan-baru-soal-unitlink-axa-financial-kami-akan-patuh
Tanggal Berita	2022-04-18
Sentimen	Netral

KEUANGAN / ASURANSI

Ada Aturan Baru Soal Unitlink, AXA Financial: Kami Akan Patuh

Senin, 18 April 2022 / 15:32 WIB



ILUSTRASI: Financial Advisor asuransi jiwa melayani nasabah di Jakarta, Senin (14/4). (Ihu KONTAN/Candak Agus Wibisono/04/04/2022)

Misumi Indonesia

16,000 Tools & MRO 10% Off Now

OPEN



Reporter: Adrianus Octaviano | Editor: Tendi Mahadi

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Dengan adanya aturan terbaru terkait PAYDI atau *unitlink*, beberapa pemain pun mulai berbenah. Salah satunya PT AXA Financial Indonesia (AFI) yang juga menyatakan akan mematuhi aturan tersebut.

"Kita sekarang bersiap-siap untuk memastikan bahwa kami akan patuh terhadap aturan tersebut," ujar *Chief Financial Officer* AFI Bukit Rahardjo saat ditemui, belum lama ini.



Lebih lanjut, Bukit mengungkapkan bahwa aturan yang dikeluarkan OJK sudah cukup sesuai untuk kepentingan nasabah. Mengingat, proses pembuatan aturan tersebut dinilai sudah melalui proses review yang matang.

Berbicara tentang dampaknya, ia menjelaskan bahwa saat ini pihaknya berfokus pada produk yang sesuai dengan minat nasabah. Adapun, saat ini produk yang diminati nasabah AFI ialah produk asuransi kesehatan.

Baca Juga: [Industri Asuransi Catat Pertumbuhan Kinerja di Sepanjang Tahun 2021](#)

Jika melihat data kinerja di 2021, AFI mencatatkan kontribusi asuransi kesehatan menjadi yang terbesar dengan sekitar 47% dari total pendapatan premi yang tercatat senilai Rp 1,32 triliun.

"Nasabah kami lebih membutuhkan produk kesehatan, jadi memang ini proposisi yang kita berikan pada nasabah," imbuhnya.

Sementara itu, kontribusi pendapatan premi dari asuransi *unitlink* hanya sekitar 28% dari total pendapatan premi. Itu pun, kontribusinya mengalami penurunan dari tahun sebelumnya yang sekitar 29%.

"Kontribusi *unitlink* memang hanya 28% karena untuk kanal *telemarketing* tidak ada yang menjual *unitlink*," ujar Bukit.

Judul	KOMISIONER ORANG PEMERINTAH
Nama Media	Gatra
Newstrend	Dewan Komisioner OJK 2022-2027
Halaman/URL	8, 9, 10, 11, 12, 13
Tanggal Berita	2022-04-18
Sentimen	Netral

[illegible]

Judul	Sequis Life Adakan XLRT Carnival di Medan
Nama Media	Lensamedan.co.id
Newstrend	XLRT Carnival bertajuk 'POWER UP Social Media' Sequis Life
Halaman/URL	https://www.lensamedan.co.id/2022/04/sequis-life-adakan-xlrt-carnival-di.html
Tanggal Berita	2022-04-18
Sentimen	Netral

Beranda > Ekonomi

Sequis Life Adakan XLRT Carnival di Medan

Ditulis oleh Lensa Medan - Senin, 18 April 2022 - Tambah Komentar



Lensamedan - PT Asuransi Jiwa Sequis Life (Sequis) melalui XLRT (Excel-lerate) mengadakan kegiatan XLRT Carnival bertajuk "POWER UP Social Media" di Kota Medan, Senin (18/4/2022).

Kegiatan tersebut dilakukan untuk mendorong transformasi perubahan pola pikir pada agen Sequis khususnya yang berada di kota Medan agar selaras dengan tujuan perusahaan.

President Director & CEO PT Asuransi Jiwa Sequis Life, Tatang Widjaja, dalam sambutannya pada kegiatan itu mengatakan, agen Sequis diharapkan dapat menjadi perencana keuangan yang profesional dan memiliki kemampuan memanfaatkan teknologi digital agar dapat memberikan layanan yang cepat dan unggul bagi nasabah serta membangun bisnis yang profesional di industri asuransi.

"Perusahaan perlu melakukan transformasi secara masif untuk mengubah pola pikir para agen asuransi bahwa agen bukan sekadar tenaga pemasaran asuransi. Namun agen juga berperan penting sebagai konsultan finansial (financial consulting) bagi calon nasabah dan para nasabah. Hal ini sejalan dengan komitmen Sequis yang ingin membantu masyarakat mencapai hari esok yang lebih baik meski dalam masa pandemi Covid-19," jelasnya.



Tatang juga mengatakan bahwa hingga akhir Maret 2022, Perusahaan telah membayarkan klaim kematian dan kesehatan terkait Covid-19 senilai lebih dari Rp368 miliar. (*)

[illegible]

Judul	Allianz Indonesia Targetkan Jumlah Nasabah Capai 13 Juta
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Target Allianz Indonesia
Halaman/URL	24
Tanggal Berita	2022-04-19
Sentimen	Netral

Allianz Indonesia Targetkan Jumlah Nasabah Capai 13 Juta

JAKARTA – PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) dan PT Asuransi Allianz Utama Indonesia (Allianz Utama) menargetkan jumlah nasabah mencapai 13 juta nasabah dalam beberapa tahun ke depan. Upaya itu dengan melihat penetrasi asuransi di Indonesia yang masih rendah yakni di kisaran 3%.

Country Manager and President Director Allianz Life Indonesia David Nolan menyampaikan, pihaknya telah menghadirkan berbagai fitur dan produk untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan proteksi asuransi. Sebuah tim, jelas dia, sangat penting bagi perusahaan untuk memberikan layanan yang aman guna membantu lebih banyak orang. "Sebuah fakta yang baik, hari ini ada sebanyak 10 juta orang di Indonesia sebagai nasabah Allianz. Ke depan kami ingin 13 juta, bahkan lebih pada tahun-tahun mendatang," kata David, Senin (18/4).

David menegaskan, upaya memperluas jaringan nasabah menjadi penting karena penetrasi asuransi di Indonesia relatif masih rendah yakni di kisaran

3%. Sedangkan ke depan risiko alami terus mengiringi masyarakat. Salah satu faktanya terjadi sebanyak 48 ribu kasus klaim asuransi jiwa dan kesehatan terkait Covid-19, sejak Maret 2020 sampai dengan Maret 2022.

"Banyak orang sangat menderita selama Covid-19 dan Allianz membantu orang-orang tersebut selama masa-masa sulit. Nyatanya, banyak dari mereka menghadapi situasi sulit dan Allianz merawat sebagian dari mereka. Allianz turut mendukung para keluarga yang ditinggalkan ketika pandemi berlangsung berkepanjangan," kata David.

Berkaca pada data dan tingkat penetrasi yang rendah, masih ada sebanyak 97% masyarakat Indonesia yang perlu proteksi asuransi. Proteksi asuransi menjadi penting untuk mendukung keluarga yang ditinggalkan ketika menghadapi situasi sulit atau krisis. Menurut David, salah satu kendalanya penetrasi asuransi rendah adalah banyak dari masyarakat tidak mendapat akses yang dibutuhkan untuk mendapat perlindungan asuransi. Oleh karena itu, Allianz tetap

memberlakukan pemasaran secara tatap muka langsung dan pemasaran alternatif secara digital.

"Di Indonesia ada lebih dari 200 juta orang memakai ponsel pintar, yang sebagian besar di antaranya masing-masing memegang dua ponsel. Di masa depan dan saat ini, Allianz telah mulai menawarkan perlindungan kepada masyarakat di Indonesia melalui kanal digital," kata dia.

David menambahkan, setidaknya ada dua fokus Allianz Life pada tahun 2022. Pertama, menggandeng banyak komunitas untuk bisa menjangkau lebih banyak nasabah. Kedua, menyesuaikan produk-produk *unit link* dengan regulasi terbaru, termasuk penyesuaian regulasi di tempat kerja. Pada kesempatan itu, Presiden Direktur Allianz Utama Sunadi mengatakan, salah satu kekuatan Grup Allianz adalah memiliki dua entitas dengan lisensi masing-masing sebagai perusahaan asuransi jiwa dan asuransi umum. Inilah yang bisa membuat grup bisa memproteksi lebih banyak masyarakat Indonesia.

"Misi kita adalah ingin melindungi lebih banyak masyarakat Indonesia melihat penetrasi kita baru sekitar 3%. Itu yang benar-benar akan kita jalankan. Sesuatu yang membanggakan dari Allianz adalah berbagai macam solusi produk untuk masyarakat," kata dia.

Sementara itu, Allianz Life menyorot segmen ritel dan UMKM di Indonesia sebagai bagian mendukung pelaksanaan G20. Kehadiran UMKM sebagai mayoritas pelaku usaha di Indonesia menjadi penting sehingga perlu turut disediakan solusi asuransi, termasuk literasi keuangan yang baik.

Allianz pun tidak hanya memberi perlindungan ketika nasabah dalam situasi sulit tapi turut serta memperhatikan keberlangsungan bumi dengan menggandeng berbagai komunitas. Salah satunya adalah dengan menanam banyak pohon mangrove sebagai dedikasi perusahaan untuk kelestarian alam dan bagian dari program tanggung jawab perusahaan pada 2022. (pri/pd)



Country Manager & President Director Allianz Life Indonesia David Nolan memberi sambutan, Senin (18/4/2022).

Judul	Penetrasi Asuransi, Allianz Indonesia Bidik 13 Juta Nasabah
Nama Media	Idntimes.com
Newstrend	Target Allianz Indonesia
Halaman/URL	https://www.idntimes.com/business/economy/hana-adi-perdana-1/penetrasi-asuransi-allianz-indonesia-bidik-13-juta-nasabah/1
Tanggal Berita	2022-04-19
Sentimen	Netral

Penetrasi Asuransi, Allianz Indonesia Bidik 13 Juta Nasabah

Tingkat penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah



Jakarta, IDN Times - PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) dan PT Asuransi Allianz Utama Indonesia (Allianz Utama) mengerjakan penetrasi asuransi di Indonesia dapat meningkat. Saat ini, tingkat penetrasi masih di bawah 3 persen.

Country Manager and President Director Allianz Life Indonesia David Nolan mengatakan, sejalan dengan target tersebut, pihaknya juga mengerjakan peningkatan jumlah nasabah menjadi 13 juta dalam beberapa tahun ke depan.

"Terdapat fakta yang baik, saat ini ada sebanyak 10 juta orang di Indonesia sebagai nasabah Allianz. Itu dengan kami ingin 13 juta, bahkan lebih pada tahun-tahun mendatang," ujar David di Jakarta, Senin (18/4/2022).

Baca Juga: Premi Allianz Life Syariah Tumbuh 22 Persen Sepanjang 2021

1. Penetrasi asuransi rendah, namun risiko terus meningkat



David menyampaikan tingkat penetrasi asuransi di Indonesia masih cukup rendah. Padahal, risiko akan ke depannya terus membayangi masyarakat. Hal ini berakibat dari jumlah klaim asuransi jiwa dan kesehatan terkait COVID-19 yang mencapai 48 ribu kasus dalam 2 tahun terakhir terkait Covid-19, sejak Maret 2020 sampai dengan Maret 2022.

"Banyak orang sangat menderita selama Covid-19 dan Allianz membantu orang-orang tersebut selama masa-masa sulit. Nantinya, banyak dari mereka yang mulai kembali ke Allianz sebagai nasabah bagian dari mereka. Allianz turut mendukung para keluarga yang dirangsang ketika pandemi berlangsung berkepanjangan," kata David.

Baca Juga: Allianz Life Indonesia Perkenalkan Asuransi Jiwa Unit Link Terbuka

LAKUKAN MEMBAKA ARTIKEL DI BAWAH

- 5 Pesawat Liburan Untuk Selam Makanan Yang Bisa Dipesan Online
- KAI Beri Diskon Tiket Liburan 60 Persen Flash Sale Rp75 Ribu, Cek Yuk!
- 8 Saham Paling Murah di Tengah Kiperkasan IHSG Pagi Ini

2. Allianz siapkan solusi untuk permudah masyarakat menjangkau asuransi



David menekankan, saat ini salah satu kendala rendahnya penetrasi masyarakat ke asuransi yakni karena akses yang dibutuhkan untuk mendapat perlindungan asuransi masih cukup sulit. Berkat pada hal itu, David menyampaikan bahwa pihaknya siap memberikan alternatif kepada masyarakat agar semakin mudah menjangkau akses asuransi.

"Di Indonesia ada lebih dari 200 juta orang memakai ponsel pintar, yang sebagian besar di antaranya memang memang punya ponsel. Di masa depan dan saat ini, Allianz telah mulai menawarkan perlindungan kepada masyarakat di Indonesia melalui kanal digital," kata dia.

3. Pentingnya asuransi bagi masyarakat



Sementara itu, Direktur Allianz Utama Indonesia Sunadi Tan mengatakan bahwa pandemi COVID-19 meningkatkan masyarakat akan pentingnya asuransi untuk perlindungan diri dan orang-orang yang tersayang. Tidak hanya pada asuransi kesehatan dan jiwa, asuransi untuk perjalanan juga menjadi penting.

Salah satu produk asuransi perjalanan Allianz yakni Allianz TravelPro. Beragam tambahan manfaat yang mencakup jaminan epidemik maupun pandemi untuk melindungi masyarakat dalam melakukan perjalanan internasional, seperti biaya medis apabila nasabah terpapar COVID-19 di luar negeri ketika sedang melakukan perjalanan, keputihan lebih awal apabila ada keluarga nasabah yang tidak bisa bepergian terpapar COVID-19 dan lain-lain dapat dianggap mengancam nyawa dan memerlukan rawat inap rumah sakit.

Selain itu, Allianz TravelPro International Insurance Enhanced juga memberikan manfaat lainnya, seperti pilihan plan yang fleksibel, yang menyesuaikan dengan kebutuhan dan juga kendali finansial masyarakat, biaya perjalanan untuk rawat inap di luar negeri yang bersifat cashless, layanan bantuan darurat 24 jam di seluruh dunia.

"Sudahlah Allianz berada untuk memproteksi lebih banyak lagi masyarakat Indonesia lebih luas dan terjangkau," kata Sunadi.

Judul	Asuransi Jiwa getol Mengelola Investasi di Reksadana
Nama Media	Kontan
Newstrend	Aset Investasi Reksadana di Asuransi Jiwa
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-04-19
Sentimen	Netral

■ INVESTASI ASURANSI JIWA

Asuransi Jiwa Getol Mengelola Investasi di Reksadana

JAKARTA. Dana yang diputar asuransi jiwa di berbagai instrumen investasi masih mengalami pertumbuhan. Meskipun, angka pertumbuhan pada Februari sedikit melambat dibandingkan dengan bulan sebelumnya.

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), aset investasi asuransi jiwa per Februari 2022 senilai Rp 520,35 triliun. Angka ini mencerminkan pertumbuhan 5,9% secara tahunan. Adapun, pertumbuhan tersebut melambat dibandingkan bulan sebelumnya yang berhasil naik 7,3%

secara tahunan.

Pilihan investasi asuransi jiwa juga belum banyak berubah. Reksadana masih menjadi pilihan pertama asuransi jiwa, dengan kontribusi mencapai 31,14%. Di tempat berikut adalah saham dengan kontribusi 26,86%. Lalu, Surat Berharga Negara (SBN) dengan kontribusi 21,47%.

Pilihan instrumen investasi yang sama juga dilakukan BNI Life dengan pilihan aset reksadana yang mendominasi hingga 52% dari total aset. Sebagian besar dari reksadana BNI Life merupakan reksada-

na pendapatan tetap.

"Eksposur terbesar pada pendapatan tetap karena *income* yang didapatkan relatif lebih stabil dibanding pada pasar saham namun masih memberikan keuntungan yang lebih baik dibanding penempatan pada pasar uang," ujar Direktur Keuangan BNI Life Eben Eser Nainggolan kepada KONTAN kemarin.

Lalu dari sisi total aset investasi, BNI Life mencatat aset investasinya mencapai Rp 20,6 triliun per Maret 2022. Pencapaian tersebut naik sebesar 7,2% secara year-on-

year (yoy), sedikit melambat dari bulan sebelumnya yang naik 7,6% yoy.

Sedikit berbeda, BRI Life justru banyak menempatkan instrumen investasinya pada Surat Utang Negara (SUN) sekitar 54% dan obligasi korporasi sekitar 26%. Hal tersebut sesuai dengan karakteristik liabilitas perusahaan dan jangka waktu pertanggungan yang sifatnya jangka panjang.

Adapun, total aset investasi BRI Life mencapai Rp 15,5 triliun per Maret 2022. Capaian itu tumbuh sekitar 15% dibandingkan periode yang

sama pada tahun lalu.

Direktur Utama BRI Life Iwan Pasila pun menuturkan bahwa perusahaan asuransi itu terus berupaya untuk memaksimalkan hasil investasi dengan mencari portofolio investasi yang tepat.

Misalnya mengurangi aset deposito yang saat ini hasil investasinya cenderung menurun. "Sebelumnya (deposito) di atas 10%, kami coba kurangi untuk optimalkan hasil dengan tetap menjaga likuiditas," ujar Iwan.

Adrianus Octaviano