Judul	Takmir-muadzin-marbot di Pekalongan dapat santunan asuransi syariah
Media/Date	aceh.antaranews.com/2022-12-16 17:26
Halaman/URL	https://aceh.antaranews.com/nasional/berita/3308969/takmir-muadzin-marbot-di-pekalongan-dapat-santunan-asuransi-syariah



Pekalongan, Jateng (ANTARA) - Koperasi Simpan Pinjam Jasa Pekalongan, Jawa Tengah, menyerahkan santunan Asuransi Jiwa Syariah pada 10 ahli waris takmir masjid, muadzin, dan marbot (petugas keperluan masjid), Jumat.

Ketua Umum Kospin Jasa H.M. Andy Arslan Djunaid di Pekalongan, Jumat, mengatakan bahwa program Asuransi Jiwa Syariah untuk takmir, muadzin, khotib, dan marbot masjid merupakan gagasan Kospin Jasa yang bekerja sama dengan Pimpinan Daerah Dewan Masjid Indonesia (DMI) Pekalongan.

"Para takmir masjid ini merupakan pejuang agama Islam dan sudah bekerja keras memakmurkan masjid sehingga mereka perlu mendapatkan perhatian. Meski jumlahnya tidak seberapa namun santunan itu akan membantu mereka," katanya.

Penyerahan santunan Asuransi Jiwa Syariah kepada 10 ahli waris dari takmir masjid, muadzin, dan marbot masjid tersebut diserahkan langsung oleh Ketua Umum Kospin Jasa H.M Andy Arslan Djunaid usai shalat Jumat.

Pihaknya berharap banyak perusahaan yang terinspirasi dan memberikan program tanggung jawab sosial perusahaan (corporate social responsibility/CSR) untuk para pejuang masjid ini.

"Bisa dibayangkan jika banyak perusahaan yang peduli dan memberikan santunan asuransi ini maka seluruh Indonesia tentunya akan sangat membantu para takmir, khotib, muadzin, dan marbot masjid," katanya.

Hingga kini, kata Andy Arslan Djunaid, tercatat sekitar 1.700 orang terdaftar dalam Asuransi Jiwa Syariah.

"Santunan ini tentunya akan meringankan keluarga yang ditinggalkan," tambah Ketua Pimpinan Daerah DMI Kota Pekalongan Slamet Irfan.

Judul	Takmir-muadzin-marbot di Pekalongan dapat santunan asuransi syariah
Media/Date	antaranews.com/2022-12-16 17:26
Halaman/URL	https://www.antaranews.com/berita/3308969/takmir-muadzin-marbot-di-pekalongan-dapat-santunan-asuransi-syariah



Program Asuransi Jiwa Syariah untuk takmir, muadzin, khotib, dan marbot masjid merupakan gagasan Kospin Jasa yang bekerja sama dengan Pimpinan Daerah Dewan Masjid Indonesia (DMI) Pekalongan Pekalongan, Jateng (ANTARA) - Koperasi Simpan Pinjam Jasa Pekalongan, Jawa Tengah, menyerahkan santunan Asuransi Jiwa Syariah pada 10 ahli waris takmir masjid, muadzin, dan marbot (petugas keperluan masjid), Jumat.

Ketua Umum Kospin Jasa H.M. Andy Arslan Djunaid di Pekalongan, Jumat, mengatakan bahwa program Asuransi Jiwa Syariah untuk takmir, muadzin, khotib, dan marbot masjid merupakan gagasan Kospin Jasa yang bekerja sama dengan Pimpinan Daerah Dewan Masjid Indonesia (DMI) Pekalongan.

"Para takmir masjid ini merupakan pejuang agama Islam dan sudah bekerja keras memakmurkan masjid sehingga mereka perlu mendapatkan perhatian. Meski jumlahnya tidak seberapa namun santunan itu akan membantu mereka," katanya.

Penyerahan santunan Asuransi Jiwa Syariah kepada 10 ahli waris dari takmir masjid, muadzin, dan marbot masjid tersebut diserahkan langsung oleh Ketua Umum Kospin Jasa H.M Andy Arslan Djunaid usai shalat Jumat.

Pihaknya berharap banyak perusahaan yang terinspirasi dan memberikan program tanggung jawab sosial perusahaan (corporate social responsibility/CSR) untuk para pejuang masjid ini.

"Bisa dibayangkan jika banyak perusahaan yang peduli dan memberikan santunan asuransi ini maka seluruh

Indonesia tentunya akan sangat membantu para takmir, khotib, muadzin, dan marbot masjid," katanya.
Hingga kini, kata Andy Arslan Djunaid, tercatat sekitar 1.700 orang terdaftar dalam Asuransi Jiwa Syariah.
"Santunan ini tentunya akan meringankan keluarga yang ditinggalkan," tambah Ketua Pimpinan Daerah DMI Kota Pekalongan Slamet Irfan.

Judul	Indonesia Re gelar Cooking Class dalam tajuk Underwriter Gathering bagi Underwriter Asuransi Jiwa
Media/Date	antaranews.com/2022-12-16 20:28
Halaman/URL	https://www.antaranews.com/berita/3309275/indonesia-re-gelar-cooking-class-dalam-tajuk-underwriter-gathering-bagi-underwriter-asuransi-jiwa



Jakarta (ANTARA) -- PT Reasuransi Indonesia Utama (Indonesia Re) menyelenggarakan Underwriter Gathering, dengan kegiatan utama berupa cooking class yang diselenggarakan di ABC Cooking Studio, Senayan City, Jakarta, Rabu.

Delil Khairat selaku Direktur Teknik Operasi menyampaikan bahwa kegiatan Underwriter Gathering ini bertujuan untuk meningkatkan engagement dengan para ceding companies, setelah hampir selama tiga tahun ke belakang, mayoritas kegiatan Perusahaan diselenggarakan dalam bentuk online/virtual.

"Kegiatan ini merupakan kegiatan offline pertama Indonesia Re dengan para Underwriter Asuransi Jiwa yang menjadi klien kami, sejak Pandemi Covid terjadi pada hampir tiga tahun lalu. Meskipun sebelumnya Indonesia Re telah cukup intens menyajikan secondary service seperti training secara berkala, kegiatan ini ternyata disambut dengan sangat baik oleh para ceding karena menjadi ajang silaturahmi sekaligus refreshing sebelum semuanya disibukkan oleh target akhir tahun," jelas Delil yang ditemui dalam kegiatan tersebut, Rabu (14/12/2022).

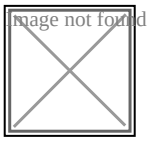
Indonesia Re memang selama ini telah rutin menyelenggarakan kegiatan training dengan berbagai modul, yang selama hampir tiga tahun ke belakang ini dilakukan secara online/virtual.

Dengan adanya kegiatan offline yang dihadiri oleh lebih dari 50 orang peserta ini, Delil berharap hubungan antara Indonesia Re dengan para klien dapat semakin erat, dan diharapkan pula agar kegiatan semacam ini dapat

diselenggarakan secara rutin setiap tahunnya.

"Harapan utamanya adalah supaya kami dapat lebih dekat dengan klien dari ceding companies," Selain diperuntukkan sebagai ajang silaturahmi para Underwriter Asuransi Jiwa, kegiatan yang diselenggarakan oleh Divisi Life Underwriting ini juga turut didedikasikan sebagai apresiasi terhadap Woman Underwriter di Industri Asuransi Jiwa, sehubungan dengan dekatnya waktu pelaksanaan kegiatan dengan Hari Ibu yang dirayakan pada tanggal 22 Desember.

Judul	5 Asuransi Mobil Terbaik di Indonesia
Media/Date	aromarpm.com/2022-12-16 16:44
Halaman/URL	https://aromarpm.com/daftar-asuransi-mobil/



Untuk membeli sebuah mobil, Anda tidak hanya perlu menyiapkan uang untuk membayarnya, tapi juga harus menyiapkan dana untuk pajak dan asuransinya. Pilihan asuransi mobil terbaik di Indonesia cukup beragam, mulai dari asuransi jiwa, kerugian total, hingga tambahan perlindungan untuk anggota keluarga.

Dalam artikel ini, kami akan membahas beberapa opsi asuransi mobil yang tersedia di Indonesia dan silahkan pilih yang terbaik untuk kebutuhan Anda.

Asuransi mobil adalah sebuah jenis asuransi yang berfungsi untuk melindungi kendaraan bermotor Anda dari kerusakan atau kehilangan akibat kecelakaan, kerusakan, atau pencurian.

Dengan asuransi mobil, Anda akan mendapatkan perlindungan finansial jika terjadi sesuatu yang tidak diinginkan dengan mobil Anda.

Asuransi mobil di Indonesia sangat penting untuk membantu Anda melindungi investasi Anda dalam mobil. Jika Anda pernah mengalami kerusakan atau kehilangan mobil, asuransi akan membantu Anda mendapatkan ganti rugi. Asuransi juga akan memberikan perlindungan jika Anda terlibat dalam sebuah kecelakaan yang menyebabkan kerusakan pada mobil orang lain.

Asuransi mobil sendiri dibagi menjadi beberapa jenis, diantaranya:

1. Asuransi All Risks All Risks adalah jenis asuransi yang menjamin semua resiko kecelakaan yang dialami oleh pemegang polis, baik yang disebabkan oleh kecelakaan sendiri maupun orang lain. Jenis asuransi ini cocok bagi mereka yang sering bepergian dengan mobil dan memiliki ancaman resiko tinggi.
2. Asuransi Comprehensive Comprehensive adalah jenis asuransi mobil yang menjamin segala resiko kecelakaan, baik yang disebabkan oleh kesalahan sendiri maupun oleh orang lain. Selain itu, asuransi ini juga memberikan perlindungan bagi Anda terhadap kerusakan atau kerugian akibat bencana alam (cuaca ekstrem), benturan hewan, dan kerusakan akibat perampokan atau pencurian.
3. Asuransi TLO (Total Loss Only) TLO (Total Loss Only) adalah asuransi yang memberikan perlindungan mobil dari risiko kehilangan. Maksudnya kehilangan total itu adalah kerusakan yang terjadi di atas 75% atau kehilangan akibat pencurian.

Apabila kerusakan yang dialami kurang dari itu, Anda tidak akan mendapatkan ganti rugi atas kerusakan tersebut dari asuransi ini.

Adapun kelebihan jika kamu memiliki asuransi mobil sebagai berikut:

Asuransi mobil merupakan hal yang wajib dilakukan oleh semua pemilik mobil di Indonesia. Namun, tidak semua orang tahu faktor apa saja yang mempengaruhi harga asuransi mobil. Oleh karena itu, berikut ini adalah beberapa faktor yang mempengaruhi harga asuransi mobil:

Jenis dan merek mobil sangat mempengaruhi harga asuransi mobil. Mobil-mobil mewah seperti BMW, Mercedes-Benz, atau Porsche akan menjadi lebih mahal untuk diasuransikan dibandingkan dengan jenis dan merek mobil lainnya.

Umur pemilik mobil juga berpengaruh terhadap harga asuransinya. Semakin tua usia pemilik mobil, maka premi

asuransinya akan lebih mahal. Hal ini dikarenakan para pemilik mobil tua cenderung Sebelum memilih asuransi mobil, ada beberapa hal yang perlu Anda pertimbangkan seperti jenis dan nilai mobil Anda. Selain itu, perlu juga diketahui bagaimana sistem kerja asuransi mobil dan apakah perusahaan asuransinya terpercaya.

Berikut adalah tips untuk memilih asuransi mobil terbaik di Indonesia:

Asuransi mobil merupakan sebuah keharusan bagi setiap pemilik kendaraan. Akan tetapi, banyak dari mereka yang masih bingung memilih asuransi mobil yang terbaik.

Oleh karena itu, di bawah ini adalah daftar asuransi mobil terbaik di Indonesia yang bisa Anda gunakan:

Asuransi mobil merupakan salah satu hal yang harus dipersiapkan ketika akan membeli mobil baru. Hal ini dikarenakan sebagai jaminan ketika terjadi hal yang tidak diinginkan seperti kerusakan atau kehilangan mobil. Untuk itu, Anda perlu menggunakan asuransi terbaik untuk melindungi mobil

Judul	Takmir-muadzin-marbot di Pekalongan dapat santunan asuransi syariah
Media/Date	bengkulu.antaranews.com/2022-12-16 17:26
Halaman/URL	https://bengkulu.antaranews.com/nasional/berita/3308969/takmir-muadzin-marbot-di-pekalongan-dapat-santunan-asuransi-syariah



Pekalongan, Jateng (ANTARA) - Koperasi Simpan Pinjam Jasa Pekalongan, Jawa Tengah, menyerahkan santunan Asuransi Jiwa Syariah pada 10 ahli waris takmir masjid, muadzin, dan marbot (petugas keperluan masjid), Jumat.

Ketua Umum Kospin Jasa H.M. Andy Arslan Djunaid di Pekalongan, Jumat, mengatakan bahwa program Asuransi Jiwa Syariah untuk takmir, muadzin, khotib, dan marbot masjid merupakan gagasan Kospin Jasa yang bekerja sama dengan Pimpinan Daerah Dewan Masjid Indonesia (DMI) Pekalongan.

"Para takmir masjid ini merupakan pejuang agama Islam dan sudah bekerja keras memakmurkan masjid sehingga mereka perlu mendapatkan perhatian. Meski jumlahnya tidak seberapa namun santunan itu akan membantu mereka," katanya.

Penyerahan santunan Asuransi Jiwa Syariah kepada 10 ahli waris dari takmir masjid, muadzin, dan marbot masjid tersebut diserahkan langsung oleh Ketua Umum Kospin Jasa H.M Andy Arslan Djunaid usai shalat Jumat.

Pihaknya berharap banyak perusahaan yang terinspirasi dan memberikan program tanggung jawab sosial perusahaan (corporate social responsibility/CSR) untuk para pejuang masjid ini.

"Bisa dibayangkan jika banyak perusahaan yang peduli dan memberikan santunan asuransi ini maka seluruh Indonesia tentunya akan sangat membantu para takmir, khotib, muadzin, dan marbot masjid," katanya.

Hingga kini, kata Andy Arslan Djunaid, tercatat sekitar 1.700 orang terdaftar dalam Asuransi Jiwa Syariah.

"Santunan ini tentunya akan meringankan keluarga yang ditinggalkan," tambah Ketua Pimpinan Daerah DMI Kota Pekalongan Slamet Irfan.

Judul	Anak Usaha BBNI, BNI Life Laporkan RBC Lima Kali Lipat di Atas Ketentuan
Media/Date	bisnis.com/2022-12-16 13:17
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20221216/215/1609187/anak-usaha-bbni-bni-life-laporkan-rbc-lima-kali-lipat-di-atas-ketentuan



Bisnis.com , JAKARTA Perusahaan asuransi jiwa PT BNI Life Insurance atau BNI Life mencatatkan indikator kesehatan perusahaan yang tercermin dari risk-based capital (RBC) mencapai 627 persen pada Oktober 2022.

Angka RBC yang dimiliki BNI Life telah melampaui ketentuan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang mewajibkan semua perusahaan asuransi memiliki tingkat solvabilitas atau RBC minimal sebesar 120 persen. Hal ini sebagaimana tertuang di dalam Peraturan OJK (POJK) Nomor 71/POJK.05/2016.

Direktur Utama BNI Life Shadiq Akasya menuturkan bahwa BNI Life telah mencatatkan kinerja positif di tengah kondisi makro ekonomi yang belum stabil yang berpotensi mengganggu industri keuangan.

Shadiq merincikan hingga Oktober 2022, BNI Life mampu membukukan angka finansial (unaudited) pendapatan premi sebesar Rp4,2 triliun atau mengalami pertumbuhan sebesar 13 persen secara tahunan (year-on-year /yoy).

"Angka ini menunjukkan bahwa BNI Life merupakan salah satu perusahaan yang mengalami pertumbuhan dan memiliki kondisi keuangan yang sehat di tengah kondisi ekonomi saat ini," kata Shadiq dalam keterangan tertulis yang diterima Bisnis , Jumat (16/12/2022).

Pertumbuhan juga terjadi pada sisi aset yang naik menjadi Rp23,1 triliun, laba bersih mencapai Rp188 miliar, serta RBC mencapai 627 persen pada Oktober 2022.

Untuk meningkatkan kinerja, Shadiq menyampaikan bahwa anak usaha PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk.

(BBNI) itu terus mengevaluasi dan melakukan transformasi bisnis secara menyeluruh, serta mengimplementasikan mitigasi risiko dalam segala aspek dengan memperbaiki proses bisnis. Langkah tersebut dilakukan agar perusahaan menjadi top player industri asuransi jiwa di Indonesia.

"BNI Life selalu berkomitmen bahwa kepuasan nasabah adalah prioritas utama. Oleh karena itu, kami terus melakukan inovasi, perbaikan bisnis proses dan digitalisasi yang berkelanjutan di segala aspek guna menghadirkan kemudahan berasuransi untuk masyarakat," pungkasnya.

Judul	Anak Usaha BBNI, BNI Life Laporkan RBC Lima Kali Lipat di Atas Ketentuan
Media/Date	bisnis.com/2022-12-16 13:17
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20221216/215/1609187/anak-usaha-bbni-bni-life-laporkan-rbc-lima-kali-lipat-di-atas-ketentuan



Bisnis.com , JAKARTA Perusahaan asuransi jiwa PT BNI Life Insurance atau BNI Life mencatatkan indikator kesehatan perusahaan yang tercermin dari risk-based capital (RBC) mencapai 627 persen pada Oktober 2022.

Angka RBC yang dimiliki BNI Life telah melampaui ketentuan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang mewajibkan semua perusahaan asuransi memiliki tingkat solvabilitas atau RBC minimal sebesar 120 persen. Hal ini sebagaimana tertuang di dalam Peraturan OJK (POJK) Nomor 71/POJK.05/2016.

Direktur Utama BNI Life Shadiq Akasya menuturkan bahwa BNI Life telah mencatatkan kinerja positif di tengah kondisi makro ekonomi yang belum stabil yang berpotensi mengganggu industri keuangan.

Shadiq merincikan hingga Oktober 2022, BNI Life mampu membukukan angka finansial (unaudited) pendapatan premi sebesar Rp4,2 triliun atau mengalami pertumbuhan sebesar 13 persen secara tahunan (year-on-year /yoy).

"Angka ini menunjukkan bahwa BNI Life merupakan salah satu perusahaan yang mengalami pertumbuhan dan memiliki kondisi keuangan yang sehat di tengah kondisi ekonomi saat ini," kata Shadiq dalam keterangan tertulis yang diterima Bisnis , Jumat (16/12/2022).

Pertumbuhan juga terjadi pada sisi aset yang naik menjadi Rp23,1 triliun, laba bersih mencapai Rp188 miliar, serta RBC mencapai 627 persen pada Oktober 2022.

Untuk meningkatkan kinerja, Shadiq menyampaikan bahwa anak usaha PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk.

(BBNI) itu terus mengevaluasi dan melakukan transformasi bisnis secara menyeluruh, serta mengimplementasikan mitigasi risiko dalam segala aspek dengan memperbaiki proses bisnis. Langkah tersebut dilakukan agar perusahaan menjadi top player industri asuransi jiwa di Indonesia.

"BNI Life selalu berkomitmen bahwa kepuasan nasabah adalah prioritas utama. Oleh karena itu, kami terus melakukan inovasi, perbaikan bisnis proses dan digitalisasi yang berkelanjutan di segala aspek guna menghadirkan kemudahan berasuransi untuk masyarakat," pungkasnya.

Judul	Buntut Sengkarut Jiwasraya, Pemegang Polis Menunggu Pembayaran
Media/Date	bisnisnews.id/2022-12-16 19:03
Halaman/URL	https://bisnisnews.id/detail/berita/buntut-sengkarut-jiwasraya-pemegang-polis-menunggu-pembayaran-



BISNISNEWS.id - Pengurus Serikat Pekerja Jiwasraya, pHotman David mengatakan kesulitan keuangan yang diumumkan oleh Direksi Jiwasraya Tahun 2018, menjadi dasar ketidakmampuan membayar atau gagal bayar kewajiban kepada pemegang polis.

Kendati demikian, ungkap David perseroan masih tetap beroperasi hingga tahun 2022.

Badan Pemeriksa Keuangan atau BPK yang dilibatkan dalam penyelesaian , tidak merekomendasi penutupan Jiwasraya mengingat perusahaan ini merupakan BUMN dan telah menjadi sejarah bangsa.

Alasannya, ungkap David bila perusahaan ini ditutup, ada konsekuensi lebih besar yang harus ditanggung negara.

" Kalau ditutup, bakal menimbulkan kerugian negara yang lebih besar," kata David, dalam keterangan tertulisnya yang diterima redaksi Jumat (16/12/2022).

Menurut David, pembentukan Panitia Khusus (Pansus) yang melibatkan unsur DPD RI, menjadi salah satu wadah pengaduan pemegang polis dan peserta asuransi pensiunan yang dirugikan.

"Pola restruktrukturisasi yang dijalankan oleh Jiwasraya karena menolak hak-hak yang diperjanjikan diawal kontrak sampai dengan 60 persen dari manfaat yang diterima," ujarnya.

Hasil Pansus DPD RI menyatakan bahwa Direksi Jiwasraya harus bertanggungjawab untuk penyelesaian persoalan terkait polis pemegang polis dan hak-hak karyawan Jiwasraya.

"Kondisi sengkarut Jiwasraya juga menimbulkan perlawanan dari Pemegang Polis melalui jalur hukum. Tapi nyatanya ada kekuatan yang lebih besar dari Lembaga Peradilan yang membuat Jiwasraya dan pemegang saham tidak melaksanakan Keputusan Pengadilan dan Mahkamah Agung yang memenangkan gugatan Pemegang Polis," tuturnya.

Di dalam pelaksanaan restrukturisasi pada Juli 2020 ungkap David, Jiwasraya sudah tidak lagi membayarkan manfaat asuransi kepada pemegang Polis karena kondisi rugi.

"Dimana seluruh pembayaran manfaat asuransi akan dilakukan oleh IFG Life setelah terlebih dahulu polis dialihkan

ke IFG Life," ucapnya.

David menambahkan proses pengalihan aset polis Jiwasraya ke IFG Life diikuti dengan status " hibah". Sebagian aset finansial Jiwasraya berupa deposito, obligasi, saham dan lain-lain telah dipindahkan ke IFG Life.

"Pada saat ini kondisi Jiwasraya masih mengelola portofolio yang belum terlrestrukturisasi," ucapnya.

Kendati begitu, lanjutnya, inventaris berupa puluhan kantor Jiwasraya yang tersebar luas di Indonesia telah dijual kepada masyarakat tanpa proses lelang terbuka di Media Massa.

"Saat ini masih ada puluhan ribu pemegang polis retail dan jutaan peserta Asuransi Jiwa Kredit yang dikelola oleh Jiwasraya dengan status belum terrestrukturisasi dan belum dialihkan ke IFG Life sehingga pemegang polis dirugikan, karena belum dibayarkan manfaat asuransinya," ungkapnya.

Dalam kondisi "rugi", lanjut David, direksi Jiwasraya masih bisa mendapatkan Tantiem dan kenaikan gaji di tengah kesulitan keuangan perusahaan membayar manfaat asuransi pemegang polis.

Judul	PPATK dan Bareskrim Telusuri Rekening Anak Bos Wanaartha Life Berisi Rp 1,4 Triliun
Media/Date	bizlaw.id/2022-12-16 13:25
Halaman/URL	https://bizlaw.id/read/67596/PPATK-dan-Bareskrim-Telusuri-Rekening-Anak-Bos-Wanaartha-Life-Berisi-Rp-14-Triliun



Pusat Pelaporan dan Analisis Transaksi Keuangan (PPATK) terus berkoordinasi dengan Bareskrim Polri dalam menelusuri jejak rekening milik anak bos Wanartha Life yang diduga berisi dana senilai Rp 1,4 triliun.

"Kami sudah koordinasikan dengan penyidik (Bareskrim)," ujar Koordinator Kelompok Humas PPATK Natsir Kongah dikutip Jumat, 16 Desember 2022.

Hingga kini, dugaan itu masih terus ditindaklanjuti oleh pihak penyidik Bareskrim. "Sekarang sedang ditindaklanjuti (terkait rekening anak Bos Wanaartha) oleh penyidik," ucapnya.

Hal tersebut menanggapi tim Bareskrim yang sampai saat ini masih mencari keberadaan anak dari bos Wanaartha Life. Bahkan, tim penyidik telah mengirimkan permohonan red notice kepada Federal Bureau of Investigation atau FBI.

Sebelumnya, Badan Reserse Kriminal (Bareskrim) melalui Direkrotat Tindak Pidana Ekonomi Khusus (Dittipideksus) memaparkan perkembangan terbaru permohonan penerbitan red notice terhadap anak bos Wanaartha Life.

Direktur Tindak Pidana Ekonomi Khusus (Dirtipideksus) Bareskrim, Brigjen Pol Whisnu Hermawan menyebutkan bahwa red notice terhadap anak bos Wanaartha sudah dikabulkan oleh FBI.

"Sudah (ada red notice)," ujar Whisnu saat dihubungi. Tapi Whisnu tidak menjelaskan lebih lanjut mengenai identitas anak bos Wanaartha tersebut.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebelumnya pada Senin lalu resmi menjatuhkan sanksi terakhir kepada PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha (WanaArtha Life). Ogi Prastomiyono, Kepala Eksekutif Pengawas IKNB menuturkan OJK memutuskan mencabut izin Wanaartha Life.

"Pencabutan (izin Wanaartha Life) dilakukan karena (perusahaan) tidak bisa memenuhi RBC bisnis yang ditetapkan OJK," kata Ogi Prastomiyono dalam pernyataannya, Senin, 5 Desember 2022.

Bareskrim Polri telah menetapkan Presiden Direktur Wanartha Life Yanes Yaneman Matulatua sebagai tersangka kasus penipuan. Selain Yanes, penyidik juga menetapkan 6 orang tersangka lainnya.

Keenam orang tersangka itu adalah Yosef Meni, Terry Khesuma, Rezanantha Pietruschka, Daniel Halim, Evelina Larasati Fadil dan Manfred Armin Pietruschka.

"Pertama suadara Yanes Yaneman (YY) selaku Eks Direktur, berperan menandatangani laporan keuangan periode tahun 2014 - 2020 dan mengabaikan pelanggaran SOP sehingga terjadi tindak pidana," ujar Kepala Bagian Penerangan Umum (Kabagpenum) Kombes Nurul Azizah dalam konferensi pers beberapa waktu lalu.

Judul	PPATK dan Bareskrim Telusuri Rekening Anak Bos Wanaartha Life Berisi Rp 1,4 Triliun
Media/Date	bizlaw.id/2022-12-16 13:25
Halaman/URL	https://bizlaw.id/read/67596/PPATK-dan-Bareskrim-Telusuri-Rekening-Anak-Bos-Wanaartha-Life-Berisi-Rp-14-Triliun



Pusat Pelaporan dan Analisis Transaksi Keuangan (PPATK) terus berkoordinasi dengan Bareskrim Polri dalam menelusuri jejak rekening milik anak bos Wanartha Life yang diduga berisi dana senilai Rp 1,4 triliun.

"Kami sudah koordinasikan dengan penyidik (Bareskrim)," ujar Koordinator Kelompok Humas PPATK Natsir Kongah dikutip Jumat, 16 Desember 2022.

Hingga kini, dugaan itu masih terus ditindaklanjuti oleh pihak penyidik Bareskrim. "Sekarang sedang ditindaklanjuti (terkait rekening anak Bos Wanaartha) oleh penyidik," ucapnya.

Hal tersebut menanggapi tim Bareskrim yang sampai saat ini masih mencari keberadaan anak dari bos Wanaartha Life. Bahkan, tim penyidik telah mengirimkan permohonan red notice kepada Federal Bureau of Investigation atau FBI.

Sebelumnya, Badan Reserse Kriminal (Bareskrim) melalui Direkrotat Tindak Pidana Ekonomi Khusus (Dittipideksus) memaparkan perkembangan terbaru permohonan penerbitan red notice terhadap anak bos Wanaartha Life.

Direktur Tindak Pidana Ekonomi Khusus (Dirtipideksus) Bareskrim, Brigjen Pol Whisnu Hermawan menyebutkan bahwa red notice terhadap anak bos Wanaartha sudah dikabulkan oleh FBI.

"Sudah (ada red notice)," ujar Whisnu saat dihubungi. Tapi Whisnu tidak menjelaskan lebih lanjut mengenai identitas anak bos Wanaartha tersebut.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebelumnya pada Senin lalu resmi menjatuhkan sanksi terakhir kepada PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha (WanaArtha Life). Ogi Prastomiyono, Kepala Eksekutif Pengawas IKNB menuturkan OJK memutuskan mencabut izin Wanaartha Life.

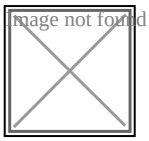
"Pencabutan (izin Wanaartha Life) dilakukan karena (perusahaan) tidak bisa memenuhi RBC bisnis yang ditetapkan OJK," kata Ogi Prastomiyono dalam pernyataannya, Senin, 5 Desember 2022.

Bareskrim Polri telah menetapkan Presiden Direktur Wanartha Life Yanes Yaneman Matulatua sebagai tersangka kasus penipuan. Selain Yanes, penyidik juga menetapkan 6 orang tersangka lainnya.

Keenam orang tersangka itu adalah Yosef Meni, Terry Khesuma, Rezanantha Pietruschka, Daniel Halim, Evelina Larasati Fadil dan Manfred Armin Pietruschka.

"Pertama suadara Yanes Yaneman (YY) selaku Eks Direktur, berperan menandatangani laporan keuangan periode tahun 2014 - 2020 dan mengabaikan pelanggaran SOP sehingga terjadi tindak pidana," ujar Kepala Bagian Penerangan Umum (Kabagpenum) Kombes Nurul Azizah dalam konferensi pers beberapa waktu lalu.

Judul	Dapat Rumah Warisan? Segini Nih Biaya Balik Namanya
Media/Date	cnbcindonesia.com/2022-12-16 17:15
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/mymoney/20221216144504-72-397573/dapat-rumah-warisan-segini-nih-biaya-balik-namanya



Jakarta, Ketika seseorang yang memiliki aset berupa rumah meninggal dunia, maka rumah itu memang akan jatuh ke tangan ahli warisnya. Tapi jangan salah, jika ahli waris ingin menjualnya, dia harus keluar biaya dulu untuk melakukan balik nama.

Salah satu komponen yang cukup mahal dari balik nama rumah adalah Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB).

Proses balik nama rumah warisan sejatinya tidak terlalu berbeda dengan balik nama rumah hasil jual-beli. Perbedaannya ada pada besaran BPHTBnya saja.

BPHTB rumah hasil jual-beli dihitung dengan menggunakan angka Nilai Perolehan Objek Pajak (NPOP), akan tetapi rumah waris dihitung berdasarkan Nilai Jual Objek Pajak (NJOP).

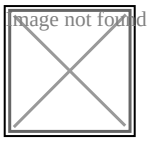
BPHTB yang harus dibayar adalah 5% x (NJOP - NJOPTKP). Adapun NJOPTKP waris di Jakarta adalah Rp 350 juta.

Berikut adalah simulasi perhitungan BPHTB warisan yang harus Anda ketahui.

Simulasi BPHTB Luas tanah: 400 m2 NJOP: Rp 3.000.000 per m2 NJOP Total : Rp 3.000.000 x 400 m2 = Rp 1.200.000.000 NJOPTKP waris Jakarta : Rp 350 juta BPHTB yang dibayarkan ahli waris: 5% x (1.200.000.000 - 350.000.000) = Rp 42.500.000 Biaya lainnya Adapun biaya-biaya selain BPHTB yang harus dipersiapkan untuk balik nama rumah waris adalah sebagai berikut: - Validasi sertipikat Rp 100.000 - Validasi pajak Rp 200.000 - Formulir pendaftaran Rp 50.000 - Notaris : berdasarkan kesepakatan Makin mudah kalau pewaris punya asuransi jiwa Apabila pewaris memiliki asuransi jiwa, ahli waris bisa melakukan klaim asuransi tersebut dan memanfaatkan uang pertanggungan di asuransi jiwa itu untuk membayar proses peralihan harta ini.

Uang pertanggungan yang dicairkan perusahaan asuransi juga tidak akan dipotong pajak. Artikel Selanjutnya Yakin Nggak Kepincut? Beli Rumah Masih Ada Diskon Pajak Lho (aak/aak).

Judul	LPS Jamin Polis Asuransi, Gagal Bayar Jiwasraya-Bumiputera Tak Terulang?
Media/Date	detik.com/2022-12-16 11:10
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/6464653/lps-jamin-polis-asuransi-gagal-bayar-jiwasraya-bumiputera-tak-terulang



Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) mendapat tugas tambahan. Dalam Undang-Undang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (P2SK), LPS yang kini mengawasi simpanan di perbankan, juga akan menjadi penjamin polis asuransi.

Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati mengungkapkan LPS akan menjamin polis asuransi konvensional dan syariah.

"Tujuan, tugas, dan wewenang Lembaga Penjamin Simpanan ditambah dengan mandat menjamin polis asuransi yang dikelola oleh perusahaan asuransi," kata Sri Mulyani di Gedung DPR RI, Kamis (15/12/2022) kemarin.

Dalam melaksanakan program tersebut, LPS berwenang menetapkan dan memungut premi penjaminan dan iuran berkala penjaminan polis, serta menetapkan dan memungut kontribusi pada saat perusahaan asuransi pertama kali menjadi peserta.

Pengamat Perasuransian, Irvan Rahardjo menjelaskan dalam UU P2SK ini sebenarnya untuk memperkuat sektor jasa keuangan di Indonesia. Namun untuk pendirian Lembaga Penjamin Polis (LPP) tak bisa langsung dilakukan.

Dalam UU disebutkan LPS yang menjadi lembaga pelaksana penjamin polis punya waktu lima tahun untuk persiapan.

"Lembaga penjamin polis sudah lama dinanti masyarakat sejak amanat UU 40/2014 perasuransian yang memerintahkan pembentukan lembaga penjamin polis paling lambat 2017," ujar dia kepada detikcom , Jumat (16/12/2022).

Irvan menjelaskan saat ini masih terjadi gagal bayar asuransi dan belum diselesaikan, seperti Bakrie Life, Bumiputera, Jiwasraya, Kresna Life dan Wana Artha Life.

"Untuk mencegah kerugian nasabah yang lebih besar lagi serta harus menjaga kepercayaan masyarakat terhadap industri jasa keuangan khususnya asuransi, kita mendesak agar LPP ini bisa seger terbentuk. Setidaknya dimulai dengan sejumlah perusahaan percontohan yang punya kriteria sehat," ujarnya.

Direktur Eksekutif Segara Research Institute, Piter Abdullah mengungkapkan untuk polis asuransi ini memang dibutuhkan lembaga penjamin. Piter menjelaskan seharusnya lembaga berbeda dengan LPS yang selama ini sudah menjamin simpanan masyarakat.

Hal ini karena bank dan asuransi memiliki karakteristik yang sangat berbeda. Piter mengatakan waktu lima tahun untuk persiapan dinilai terlalu lama.

"Sebenarnya lima tahun itu terlalu lama, kita butuh yang cepat dan mendesak, karena kondisi kepercayaan nasabah industri asuransi jiwa itu sudah merosot dan di titik nadir," ujarnya.

Judul	Takmir-muadzin-marbot di Pekalongan dapat santunan asuransi syariah
Media/Date	finroll.com/2022-12-16 22:10
Halaman/URL	https://www.finroll.com/financeroll/asuransi/takmir-muadzin-marbot-di-pekalongan-dapat-santunan-asuransi-syariah/

Program Asuransi Jiwa Syariah untuk takmir, muadzin, khotib, dan marbot masjid merupakan gagasan Kospin Jasa yang bekerja sama dengan Pimpinan Daerah Dewan Masjid Indonesia (DMI) Pekalongan Pekalongan, Jateng (ANTARA) Koperasi Simpan Pinjam Jasa Pekalongan, Jawa Tengah, menyerahkan santunan Asuransi Jiwa Syariah pada 10 ahli waris takmir masjid, muadzin, dan marbot (petugas keperluan masjid), Jumat.

Ketua Umum Kospin Jasa H.M. Andy Arslan Djunaid di Pekalongan, Jumat, mengatakan bahwa program Asuransi Jiwa Syariah untuk takmir, muadzin, khotib, dan marbot masjid merupakan gagasan Kospin Jasa yang bekerja sama dengan Pimpinan Daerah Dewan Masjid Indonesia (DMI) Pekalongan.

"Para takmir masjid ini merupakan pejuang agama Islam dan sudah bekerja keras memakmurkan masjid sehingga mereka perlu mendapatkan perhatian. Meski jumlahnya tidak seberapa namun santunan itu akan membantu mereka," katanya.

Penyerahan santunan Asuransi Jiwa Syariah kepada 10 ahli waris dari takmir masjid, muadzin, dan marbot masjid tersebut diserahkan langsung oleh Ketua Umum Kospin Jasa H.M Andy Arslan Djunaid usai shalat Jumat.

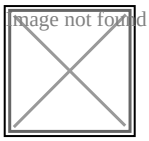
Pihaknya berharap banyak perusahaan yang terinspirasi dan memberikan program tanggung jawab sosial perusahaan (corporate social responsibility/CSR) untuk para pejuang masjid ini.

"Bisa dibayangkan jika banyak perusahaan yang peduli dan memberikan santunan asuransi ini maka seluruh Indonesia tentunya akan sangat membantu para takmir, khotib, muadzin, dan marbot masjid," katanya.

Hingga kini, kata Andy Arslan Djunaid, tercatat sekitar 1.700 orang terdaftar dalam Asuransi Jiwa Syariah.

"Santunan ini tentunya akan meringankan keluarga yang ditinggalkan," tambah Ketua Pimpinan Daerah DMI Kota Pekalongan Slamet Irfan.

Judul	35 Ide Kado Sederhana untuk Hari Ibu, Bermakna Bun
Media/Date	haibunda.com/2022-12-16 13:49
Halaman/URL	https://www.haibunda.com/moms-life/20221214213551-76-292083/35-ide-kado-sederhana-untuk-hari-ibu-bermakna-bun



Hari Ibu diperingati setiap 22 Desember, Bunda. Pada hari tersebut, biasanya orang-orang akan merayakannya dengan berbagai aktivitas menarik bersama sang Bunda.

Tak hanya aktivitas menarik, memberi kado juga menjadi salah satu hal yang sayang untuk dilewatkan. Mengapa? Karena kado bisa mengungkapkan perasaan kita pada ibunda yang amat berjasa dalam hidup.

35 ide kado sederhana untuk Hari Ibu Untuk memperingati Hari Ibu yang akan datang dalam hitungan jari, Bunda sudah menyiapkan kado? Atau mungkin Bunda masih bingung mau memilih apa yang akan diberikan?

Jika iya, Bunda enggak perlu khawatir, ya. Berikut ini Bubun sudah merangkum beberapa rekomendasi kado sederhana untuk memperingati Hari Ibu.

Penasaran apa saja rekomendasi kado yang bisa diberikan? Simak rangkuman Bubun dari berbagai sumber sebagai berikut, ya.

Buket bunga menjadi rekomendasi hadiah paling simpel, Bunda. Hadiah ini akan sangat sederhana, namun ini menjadi pilihan hadiah untuk Hari Ibu yang penuh kesan.

Tak asal memilih bunga, Bunda bisa memilih bunga dengan kombinasi berbeda agar tidak monoton. Pilihannya, bisa bunga anggrek yang secara filosofi mewakili kecantikan dan kasih sayang seorang ibu dan lili yang melambangkan kecantikan serta rasa hormat pada seseorang.

Bunga lily juga memiliki makna lain, Bunda. Bunga cantik ini dapat menjadi doa untuk kesehatan dan kebahagiaan yang lestari. Jika pilihan tersebut kurang, Bunda bisa memilih opsi lain seperti tulip, aster, matahari, hingga anyelir yang cantik dan bermakna.

Selanjutnya ada dompet yang cocok menjadi hadiah untuk Hari Ibu nih, Bunda. Sebagaimana yang kita pahami, ibu merupakan sosok yang berkontribusi dalam pengelolaan keuangan di keluarga. Oleh karena itu, hadiah ini menarik untuk dijadikan hadiah.

Dompet yang akan diberikan mesti diperhatikan kualitasnya ya, Bunda. Ini bertujuan agar hadiah tersebut bisa awet dan tahan lama untuk digunakan.

Selain dompet, Bunda bisa juga nih memberikan tas untuk hadiah Hari Ibu di tahun ini. Tak jauh berbeda dengan dompet, Bunda juga perlu memperhatikan beberapa hal, yakni soal kualitas, ukuran, dan tentu saja terkait model yang sesuai seleranya.

Kalau biasanya Bunda selalu dibuatkan makan oleh sang Bunda, kini Bunda perlu melakukan hal sebaliknya, nih. Buatkan mereka sarapan berkesan untuk merayakan Hari Ibu.

Melansir dari laman Huffpost, membawakan sarapan langsung ke tempat tidurnya bisa jadi sesuatu yang sangat berkesan, lho. Tak hanya sarapan, Bunda juga bisa coba buatkan makan malam dengan hidangan penutup yang ia sukai.

Bunda juga bisa memberikan pakaian sambil memperhatikan gaya berpakaian ibunda. Pilihannya, bisa dimulai dari atasan, pakaian luar, scarf atau syal, serta jilbab. Untuk jilbab hingga pashmina, pilihlah dengan kain berbahan

lembut agar nyaman untuk dikenakan, ya.

Ibu-ibu masa kini semakin banyak yang menyukai tanaman, Bunda. Oleh karena itu, Bunda bisa lho memilih tanaman sebagai hadiah untuk Hari Ibu di tahun ini.

Pilihan tanaman yang bisa dijadikan hadiah pun beragam. Mulai dari yang kecil seperti kaktus dalam pot, hingga tanaman besar seperti monstera atau janda bolong.

Jika tanaman tersebut sudah masuk dalam daftar koleksinya, Bunda bisa memberikan jenis tanaman lain. Misalnya philodendron, azalea, jade plant, hingga sansivera.

Jika koleksi tanaman sang ibunda sudah banyak dan semua jenis telah dimilikinya, maka Bunda punya kesempatan untuk menghadiahi alat berkebun, nih.

Untuk mendukung hobinya, pilihlah beberapa jenis sekop baru, cangkul, pot, hingga teko untuk menyiram tanaman. Cek juga gunting serta selang yang biasa digunakan, apakah masih berfungsi dengan baik atau sudah usang.

Tak hanya Bunda yang membutuhkan produk kecantikan dan perawatan tubuh, orang tua pun tetap perlu menjaga penampilan.

Oleh karenanya, ini bisa menjadi opsi yang menarik, nih. Bunda bisa memberikan berbagai jenis produk kecantikan lengkap seperti lipstik pilihan warna berbeda, foundation, hingga bedak.

Selain itu, pertimbangkan juga soal produk perawatan tubuh. Di usianya yang sudah menua, Bunda perlu memberikan produk perawatan kulit seperti lotion hingga sabun yang kaya akan nutrisi.

Pilihlah produk skincare dengan kandungan yang menutrisi dan melembabkan dan da baiknya jika memilih paket rangkaian produk yang bebas alkohol dan terbuat dari bahan alami.

Bunda juga perlu memperhatikan kondisi fisik sang ibunda. Untuk itu, Bunda bisa menunjukkan perhatian dengan membelikan vitamin dan suplemen yang dapat melengkapi asupan nutrisi yang dibutuhkan.

Selain multivitamin, bentuk perhatian juga bisa Bunda tunjukkan dengan hadiah alat pijat. Dengan kemajuan teknologi, Bunda sangat bisa menemukan berbagai alat pijat dengan model dan fitur sesuai kebutuhan.

Mulai dari alat pijat untuk leher hingga seluruh bagian tubuh, semuanya ada. Jangan lupa, pastikan alat pijat yang dipilih memiliki kualitas yang baik agar dapat dipakai dalam jangka waktu yang lama dan ajari sang ibunda cara menggunakannya secara mandiri, ya.

Asuransi menjadi hal yang penting, Bunda. Manfaatnya mungkin tak langsung terasa, namun ini akan sangat berguna untuk masa depan.

Bunda juga bisa menujukkan rasa cinta pada sang ibunda dengan menghadiahinya asuransi di Hari Ibu. Selain asuransi kesehatan, beberapa perusahaan asuransi juga menyediakan opsi produk asuransi jiwa untuk orang tua.

Bunda bisa membelikan kacamata baca atau hitam untuk melindungi matanya dari silau cahaya matahari. Jika sang ibunda punya gaya berpakaian yang unik, Bunda memilihkan kacamata dengan rame model terkini.

Selain itu, pastikan bingkai kacamata yang dibeli memiliki kualitas yang bagus. Jika Bunda lebih memilih kacamata baca yang bisa dipakai dalam waktu lama, pilihlah model yang tak cepat kuno dengan rangka berwarna hitam atau cokelat.

Buku bisa menjadi pilihan menarik juga nih, Bunda. Ini berguna agar sang ibunda tak cepat merasa bosan untuk mengisi waktu luang.

Selain itu, buku juga bermanfaat untuk menambah wawasan, memperlambat proses penyakit alzheimer untuk orang lanjut usia, meningkatkan daya ingat, menurunkan risiko stres dan depresi, hingga meningkatkan kemampuan konsentrasi.

Jangan lupa untuk memilih buku dengan tema kesukaannya ya, Bunda.

Simak ide kado sederhana untuk Hari Ibu lainnya di halaman berikut ya, Bunda.

Bunda, yuk download aplikasi digital Allo Bank di sini . Dapatkan diskon 10 persen dan cashback 5 persen.

[Gambas:Video Haibunda] Bunda juga bisa menunjukkan kreativitas dengan membuat album foto dari kumpulan foto-foto lama. Mulai dari dari foto masa kecil sang ibunda hingga momen bersama keluarga.

Hadiah seperti ini sangat sederhana namun amat bermakna dan memiliki sentimental value yang tinggi, Bunda.

Selain buku bacaan yang disarankan sebelumnya, Bunda juga bisa memberi hadiah buku resep masakan, nih. Meski kini kita berada di era serba digital yang mempermudah kita untuk mencari resep secara online, buku dalam bentuk fisik tetap menarik untuk dimiliki.

Pilihannya pun beragam, mulai dari resep kue, masakan rumahan, hingga resep internasional lewat buku-buku resep impor pilihan.

Enggak hanya buku masak, Bunda juga bisa menunjukkan dukungan pada hobi memasaknya dengan membelikan alat-alat dapur. Misalnya saja dengan menghadiahi teflon, wajan, panci presto, hingga paket sodet dan sutil baru agar sang ibunda semakin semangat memasak.

Selain peralatan tersebut, Bunda juga bisa menjadikan standing mixer , oven listrik, food processor , hingga koleksi stoples dan kotak makan menjadi opsi lainnya. Jangan lupa, pilih alat masak yang berkualitas agar lebih awet dan tahan lama, ya.

Masih mendukung hobi di dapur, Bunda juga bisa menghadiahi set alat makan dan minum untuk Hari Ibu, nih. Biasanya, set alat-alat ini tersedia dengan motif dan corak yang beragam. Bunda bisa menyesuaikan alat yang ingin dibeli sesuai selera ibu, ya.

Jika ingin yang unik, pilih peralatan yang dibuat dengan tangan seperti piring atau mangkuk keramik dengan motif natural. Bisa juga cangkir untuk minum teh dengan gambar bunga yang dilukis menggunakan tangan.

Beralih dari dapur, Bunda bisa memilih hadiah lain untuk mendekorasi ruang lain di rumah ibu. Contohnya, Bunda bisa memilihkan satu pajangan yang menarik dan cocok untuk dipasang di rumah.

Selain itu, Bunda juga bisa memilih beberapa jenis lainnya seperti miniatur berbahan rotan, patung kayu, hiasan kristal, hingga aneka keramik.

Enggak hanya pajangan, Bunda juga bisa memilih lukisan sebagai hadiah Hari Ibu. Selain lukisan realis, Bunda bisa membelikan karya seni abstrak jika sang ibunda menyukai gaya lukisan tersebut.

Bila ingin lukisan yang kental dengan kesan Indonesia, karya seni dari Bali juga cocok menjadi pilihan. Intinya, sesuaikan dengan tema besar dekorasi rumah, ya.

Lilin aromaterapi juga cocok dijadikan hiasan dalam ruangan karena penampilannya yang bagus. Selain menambah nilai estetika, lilin aroma terapi juga dapat memberikan efek tenang yang bisa membuat seseorang merasa lebih relaks dan nyaman.

Lilin aromaterapi tersedia dalam wewangian yang beragam, Bunda. Mulai dari aroma bunga sakura, vanila, cendana, eucalyptus, sandalwood, hingga lavender.

Pilihlah lilin aromaterapi berkualitas yang mampu bertahan 25 hingga 45 jam agar dapat menyebarkan aroma secara konsisten dan merata ke seluruh ruangan, bahkan untuk ruangan berukuran cukup besar sekalipun.

Mirip lilin aromaterapi, minyak esential juga bisa meningkatkan mood untuk relaksasi. Fungsi lainnya pun beragam, seperti dapat membantu tidur yang lebih lelap, mengatasi sakit kepala maupun migrain, hingga melancarkan pernapasan.

Bunda bisa memilih berbagai jenis essential oil. Mulai dari geranium, lemongrass, lavender, peppermint, hingga rosemary sesuai kebutuhan.

Untuk mengusir rasa bosan, Bunda juga bisa memberikan akuarium beserta isi-isinya seperti ikan hias lucu. Selain dapat mengurangi tingkat stres dan membantu menenangkan pikiran, ikan hias juga dapat mempercantik rumah lho, Bunda.

Masih hiasan rumah, Bunda juga bisa nih meninggalkan kesan manis dan unik dengan memesan karya karikatur bergambar wajah sang ibunda. Enggak cuma karya seni yang sudah jadi, kalau ibumu memang hobi melukis, cobalah untuk memberikan alat lukis lengkap agar ia lebih produktif.

Pilih kanvas, kuas, hingga cat berkualitas baik yang dapat mendukung hasil karya yang lebih maksimal. Tak hanya untuk berkarya, melukis juga berfungsi sebagai pelepas stres di waktu senggang yang bermanfaat bagi kesehatan mental.

Orang tua kerap kali mengeluh gagap teknologi, Bunda. Biasanya, ini terjadi karena mereka kurang menggunakan alat-alat tersebut bahkan tak memilikinya.

Untuk itu, yuk ajarkan orang tua dengan menghadiahinya alat elektronik atau gadget tertentu sesuai kebutuhannya. Misalnya, smart TV, smartphone baru untuk menggantikan handphone lamanya, bahkan air purifier yang bisa mendukung kebersihan rumah serta kesehatan keluarga dari kondisi udara yang berkualitas.

Di era digital seperti sekarang ini, berbelanja bukan lagi menjadi hal yang merepotkan. Jika Bunda ragu memberi

voucher belanja di toko offline , sediakan saldo yang mewakili voucher belanja secara online.

Dengan begitu, sang ibunda bisa bebas memilih barang apa saja yang disuka dan ini bisa menjadi kado Hari Ibu paling praktis.

Simak ide kado Hari Ibu lainnya di halaman berikut ya, Bunda.

Jika Bunda ingin merayakan Hari Ibu dengan sesuatu yang bisa dinikmati bersama, maka kue menjadi pilihan yang paling cocok. Bunda bisa memesan aneka kue yang dapat didekorasi dengan tema hari ibu.

Selain itu, cobalah untuk memilih kue yang rendah gula dan gluten sebagai opsi agar lebih sehat, ya.

Apabila Bunda ingin mengajak sang ibunda bepergian namun khawatir beberapa hal seperti kelelahan, maka memberikan voucher menginap di hotel untuk staycation bisa menjadi opsi, nih.

Jika ada dana yang lebih, tak ada salahnya untuk memesan kamar di hotel terbaik dan menjadikannya berkesan.

Kualita tidur orang tua juga perlu diperhatikan, Bunda. Perubahan hormon yang terjadi pada mereka biasanya membuat kebutuhan tidur jadi berkurang.

Untuk mendukung kualitas tidur sang ibunda agar lebih baik, cobalah untuk menghadiahi satu set piyama berbahan lembut agar tidurnya menjadi lebih nyaman. Selain itu, Bunda juga bisa lho melengkapinya dengan bantal tidur pilihan. Misalnya yang berbahan latex yang bagus untuk ortopedi dan kesehatan tubuh orang tua.

Apabila Bunda punya budget yang lebih, membelikan perhiasan sebagai kado Hari Ibu juga menjadi pilihan menarik. Bunda bisa memilih perhiasan dari permata maupun emas.

Mendapatkan hadiah ini, tentunya akan membuat ibu amat senang, Bunda. Enggak perlu memperhitungkan karatnya, karena karena kado sekecil apapun bisa sangat berkesan.

Selain itu, Bunda bisa memilih perhiasan dan aksesori seperti cincin, kalung, anting, hingga bros. Jika anggaran kamu tidak terlalu besar, Bunda bisa memilih perhiasan perak atau silver, serta aksesori berbahan titanium yang tidak mudah menghitam.

Mirip voucher belanja, uang tunai juga bisa menjadi ide kado Hari Ibu. Hadiah ini praktis dan sang ibunda bisa membeli apa saja sesuai keinginannya.

Mengajak sang ibunda menonton film bersama di biskop juga menjadi ide kado Hari Ibu yang menarik, Bunda. Kalau sang ibunda enggan pergi keluar rumah, enggak perlu khawatir.

Bunda bisa mengatur apapun yang ada di rumah sehingga bisa menonton ala bioskop di dalam rumah. Bunda juga bisa siapkan film yang ingin ia tonton. Jangan lupa buatkan juga menyiapkan popcorn untuk menemaninya menyaksikan film, ya.

Ini menjadi opsi quality time yang baik, Bunda. Dengan menghabiskan waktu bersama sambil memberikan pijatan, ini akan menjadi kado Hari Ibu yang sangat ia nantikan, Bunda.

Memijat dan merawat tangan Ibunda bisa jadi membuatnya rileks yang mengangkat seluruh penat yang ia rasakan. Kalau Bunda termasuk tipe orang yang sering bertengkar dengan sang Ibunda, kegiatan ini bisa menghindari Bunda dari perkelahian, lho.

Orang tua mungkin lebih senang menghabiskan waktu di dalam rumah, Bunda. Padahal, memiliki kegiatan di luar rumah juga bisa mendatangkan kesehatan, lho.

Bunda bisa ajak Bunda tersayang jalan-jalan di luar rumah sebagai kado di Hari Ibu, nih. Baik itu berolahraga, bermain sepeda, atau hanya sekedar jalan-jalan di mall, boleh dilakukan.

Sederhana, tapi tetap berkesan. Kalimat dalam kartu ucapan bisa mewakili perasaan mendalam langsung sampai ke hati ibu. Jika malu mengucapkan secara langsung, tulislah ungkapan hati melalui kartu ini.

Menariknya, bagi sebagian kalangan, kartu ucapan dengan tulisan tangan justru bisa memberikan kesan yang bahkan lebih melekat ketimbang barang mewah lainnya. Jadi, Bunda enggak perlu bingung lagi mencari kado untuk hari ibu yang sederhana dan murah.

Waktu memang tidak bisa dibeli dengan uang, Bunda. Lalu dengan bertambahnya usia orang tua dan anak membuat intensitas dan kualitas waktu yang dihabiskan bersama-sama pun ikut berkurang.

Oleh karena itu, Bunda perlu bisa meluangkan waktu untuk berbincang, memasak bareng, atau nonton film bersama sebagai hadiah manis untuk Hari Ibu tanpa mengeluarkan biaya.

Sang ibunda mungkin akan berterima kasih dengan hadiah dan kado yang Bunda berikan kepadanya. Namun, hal yang sangat berkesan baginya adalah mendengar langsung isi hati Bunda kepadanya.

Menurut laman Huffpost , mengucapkan terima kasih atas apa yang sudah Ibunda lakukan selama ini adalah hal terbaik yang bisa Bunda berikan di Hari Ibu. Selain itu, utarakan juga dengan kata-kata seberapa besar Bunda mencintainya.

Judul	Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah, PBNU - Prudential Syariah Kerja Sama Kemitraan Strategis
Media/Date	inews.id/2022-12-16 17:07
Halaman/URL	https://www.inews.id/multimedia/photo/dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah-pbnu-prudential-syariah-kerja-sama-kemitraan-strategis



JAKARTA, iNews.id - (kiri-kanan) Direktur Eksekutif LAZISNU PBNU Qohari Cholil, Presiden Direktur Prudential Syariah Omar Sjawaldy Anwar, Ketua Umum PBNU KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua LAZISNU KH Habib Ali Hasan Al Bahar dan Sekretaris LAZISNU Moesafa berfoto usai pendatanganan kerja sama di Jakarta, Jumat (18/12/2022).

PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU. Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau. Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, "Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai

organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023." KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, "Kami sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat." Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa. Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah. Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar.

Judul	Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah, PBNU - Prudential Syariah Kerja Sama Kemitraan Strategis
Media/Date	inews.id/2022-12-16 17:07
Halaman/URL	https://www.inews.id/multimedia/photo/dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah-pbnu-prudential-syariah-kerja-sama-kemitraan-strategis



JAKARTA, iNews.id - (kiri-kanan) Direktur Eksekutif LAZISNU PBNU Qohari Cholil, Presiden Direktur Prudential Syariah Omar Sjawaldy Anwar, Ketua Umum PBNU KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua LAZISNU KH Habib Ali Hasan Al Bahar dan Sekretaris LAZISNU Moesafa berfoto usai pendatanganan kerja sama di Jakarta, Jumat (18/12/2022).

PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU. Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau. Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, "Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai

organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023." KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, "Kami sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat." Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa. Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah. Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar.

Judul Pandemi Covid-19 Membuat Kebutuhan Asuransi Jiwa Naik
Media/Date investor.id/2022-12-16 15:46
Halaman/URL https://investor.id/finance/316598/pandemi-covid19-membuat-kebutuhan-asuransi-jiwa-naik



PT Sun Life Financial Indonesia (Sun Life Indonesia) melalui kerja sama bancassurance dengan PT Bank CIMB Niaga Tbk memperluas jangkauan produk unggulan X-Tra Proteksi Cermat yang kini dapat dibeli melalui Bank CIMB Niaga. Sebab, pandemi Covid-19 terbukti membuat kebutuhan asuransi jiwa meningkat.

X-Tra Proteksi Cermat merupakan asuransi jiwa tradisional yang menggabungkan manfaat proteksi dan kepastian pengembalian premi dengan manfaat lebih. X-Tra Proteksi Cermat dirancang guna menjawab kebutuhan solusi perlindungan bagi generasi produktif untuk menjalani hidup di tengah ketidakpastian dengan penuh percaya diri.

Danning Wikanti, chief distribution officer Sun Life Indonesia, menyatakan, tidak hanya berdampak pada perekonomian, pandemi Covid-19 membuat sebagian besar masyarakat Indonesia merasa kesehatan dan nyawanya terancam. Ini dibuktikan oleh hasil riset yang diadakan Inventure Indonesia bersama Alvara Research Center yang menunjukkan, 78,7% responden setuju dengan adanya pandemi, seseorang perlu memiliki asuransi jiwa.

Itu sebabnya, kata dia, dibutuhkan solusi asuransi yang mampu menjawab kebutuhan perlindungan jiwa bagi generasi produktif menuju masa transisi pandemi Covid-19 yang masih belum dapat diprediksi. Dalam konteks ini, Sun Life Indonesia menyadari kebutuhan akan manfaat asuransi terus berubah dan meningkat, sehingga perusahaan harus lebih fleksibel mengikuti perkembangan zaman.

"Pasalnya, risiko bisa terjadi kapan saja, sesuai tagar #AdaAja risiko. Untuk itu, melalui kesempatan ini, kami melalui kerja sama bancassurance dengan CIMB Niaga memperluas jangkauan produk kami dengan menghadirkan X-Tra Proteksi Cermat bagi Nasabah CIMB Niaga," kata dia, Jumat (16/12/2022).

Dengan menggabungkan manfaat proteksi dan dilengkapi dengan manfaat pengembalian premi, dia menyatakan, nasabah CIMB Niaga diharapkan dapat memulai perencanaan keuangan yang lebih cermat dan bermanfaat di

masa mendatang. Produk ini juga menawarkan kemudahan dengan periode pembayaran singkat tetapi dengan perlindungan yang maksimal serta pengembalian premi terjamin di akhir masa perlindungan, sehingga sangat menjawab kebutuhan asuransi jiwa bagi generasi produktif masa kini.

Lebih lanjut, dia menyatakan X-Tra Proteksi Cermat menawarkan beragam manfaat dan keunggulan yang dapat dinikmati oleh nasabah CIMB Niaga, antara lain premi terjangkau dengan proteksi hingga miliaran rupiah, masa pembayaran premi lima tahun dengan masa perlindungan sampai dengan 10 tahun, 120% manfaat pengembalian premi di akhir masa pertanggungan, dan keuntungan proteksi hingga 700% dari premi tahunan.

Noviady Wahyudi, direktur consumer banking CIMB Niaga menyatakan, kemitraan dengan Sun Life Indonesia merupakan bentuk komitmen perseroan kepada nasabah untuk memberikan layanan one stop financial solution . Hal ini sejalan dengan nilai dalam budaya kerja CIMB Niaga di mana customer centricity menjadi hal utama, sesuai tagar #YangUtama.

Editor :

Judul	Kospin Jasa Pekalongan serahkan santunan asuransi takmir masjid
Media/Date	jateng.antaranews.com/2022-12-16 16:46
Halaman/URL	https://jateng.antaranews.com/berita/476480/kospin-jasa-pekalongan-serahkan-santunan-asuransi-takmir-masjid



Pekalongan (ANTARA) - Koperasi Simpan Pinjam Jasa Pekalongan, Jawa Tengah, menyerahkan santunan Asuransi Jiwa Syariah pada 10 ahli waris takmir masjid, muadzin, dan marbot, Jumat.

Ketua Umum Kospin Jasa H.M. Andy Arslan Djunaid di Pekalongan, Jumat, mengatakan bahwa program Asuransi Jiwa Syariah untuk takmir, muadzin, khotib, dan marbot masjid merupakan inisiasi Kospin Jasa yang bekerja sama dengan Pimpinan Daerah Dewan Masjid Indonesia (DMI) Pekalongan.

"Para takmir masjid ini merupakan pejuang agama Islam dan sudah bekerja keras memakmurkan masjid sehingga mereka perlu mendapatkan perhatian. Meski jumlahnya tidak seberapa namun santunan itu akan membantu mereka," katanya.

Penyerahan santunan Asuransi Jiwa Syariah kepada 10 ahli waris dari takmir masjid, muadzin, dan marbot masjid tersebut diserahkan langsung oleh Ketua Umum Kospin Jasa H.M Andy Arslan Djunaid usai shalat Jumat.

Andy Arslan Djunaid berharap banyak perusahaan yang terinspirasi dan memberikan tanggung jawab sosial perusahaan (Corporate social responsibility) untuk para pejuang masjid ini.

"Bisa dibayangkan jika banyak perusahaan yang peduli dan memberikan santunan asuransi ini maka seluruh Indonesia tentunya akan sangat membantu para takmir, khotib, muadzin, dan marbot masjid," katanya.

Ia mengatakan hingga kini tercatat sekitar 1.700 orang terdaftar dalam Asuransi Jiwa Syariah.

"Santunan ini tentunya akan meringankan keluarga yang ditinggalkan," tambah Ketua Pimpinan Daerah DMI Kota Pekalongan Slamet Irfan.

Judul	Indonesia Re gelar Cooking Class dalam tajuk Underwriter Gathering bagi Underwriter Asuransi Jiwa
Media/Date	kalteng.antaranews.com/2022-12-16 20:28
Halaman/URL	https://kalteng.antaranews.com/rilis-pers/3309275/indonesia-re-gelar-cooking-class-dalam-tajuk-underwriter-gathering-bagi-underwriter-asuransi-jiwa



Jakarta (ANTARA) -- PT Reasuransi Indonesia Utama (Indonesia Re) menyelenggarakan Underwriter Gathering, dengan kegiatan utama berupa cooking class yang diselenggarakan di ABC Cooking Studio, Senayan City, Jakarta, Rabu.

Delil Khairat selaku Direktur Teknik Operasi menyampaikan bahwa kegiatan Underwriter Gathering ini bertujuan untuk meningkatkan engagement dengan para ceding companies, setelah hampir selama tiga tahun ke belakang, mayoritas kegiatan Perusahaan diselenggarakan dalam bentuk online/virtual.

Kegiatan ini merupakan kegiatan offline pertama Indonesia Re dengan para Underwriter Asuransi Jiwa yang menjadi klien kami, sejak Pandemi Covid terjadi pada hampir tiga tahun lalu. Meskipun sebelumnya Indonesia Re telah cukup intens menyajikan secondary service seperti training secara berkala, kegiatan ini ternyata disambut dengan sangat baik oleh para ceding karena menjadi ajang silaturahmi sekaligus refreshing sebelum semuanya disibukkan oleh target akhir tahun, jelas Delil yang ditemui dalam kegiatan tersebut, Rabu (14/12/2022).

Indonesia Re memang selama ini telah rutin menyelenggarakan kegiatan training dengan berbagai modul, yang selama hampir tiga tahun ke belakang ini dilakukan secara online/virtual.

Dengan adanya kegiatan offline yang dihadiri oleh lebih dari 50 orang peserta ini, Delil berharap hubungan antara Indonesia Re dengan para klien dapat semakin erat, dan diharapkan pula agar kegiatan semacam ini dapat

diselenggarakan secara rutin setiap tahunnya.

Harapan utamanya adalah supaya kami dapat lebih dekat dengan klien dari ceding companies, Selain diperuntukkan sebagai ajang silaturahmi para Underwriter Asuransi Jiwa, kegiatan yang diselenggarakan oleh Divisi Life Underwriting ini juga turut didedikasikan sebagai apresiasi terhadap Woman Underwriter di Industri Asuransi Jiwa, sehubungan dengan dekatnya waktu pelaksanaan kegiatan dengan Hari Ibu yang dirayakan pada tanggal 22 Desember.

Judul	Atur Cicilan KPR Ringan dengan KPR Bunga Rendah dan Tenor Panjang
Media/Date	kontan.co.id/2022-12-16 11:10
Halaman/URL	https://investasi.kontan.co.id/news/atur-cicilan-kpr-ringan-dengan-kpr-bunga-rendah-dan-tenor-panjang



KONTAN.CO.ID - Prinsip you only live once (YOLO) atau hidup hanya sekali kerap dijadikan pembenaran bagi kaum muda untuk menghabiskan penghasilan demi gaya hidup yang konsumtif. Alhasil, banyak anak muda yang belum juga memiliki rumah meski sudah punya penghasilan tetap.

Memiliki rumah dirasakan tidak menjadi kebutuhan yang mendesak. Bisa saja karena mereka masih tinggal bersama orang tua atau memilih untuk mengontrak rumah. Namun, ada pula yang merasa memiliki rumah menjadi hal mustahil karena harga properti yang tinggi.

Dengan perencanaan keuangan yang baik, sesungguhnya kaum muda tetap bisa punya rumah sendiri. Menabung dan berinvestasi secara rutin merupakan langkah awal untuk mewujudkan impian tersebut. Jika Anda buka tabungan untuk pos DP (down payment) rumah sekarang, 2--3 tahun ke depan Anda sudah bisa memiliki uang muka dan mengajukan KPR ke bank.

Bandingkan jika Anda baru mulai menabung lima tahun kemudian. Harga rumah sudah jauh lebih tinggi dan makin sulit menemukan rumah impian di lokasi strategis. Oleh karena itu, buka tabungan untuk memiliki rumah sedari dini akan memudahkan Anda mencapai cita-cita punya hunian sendiri.

Setelah DP rumah terkumpul, Anda bisa mencari program KPR yang ramah bagi kaum muda. Contohnya, bank yang menawarkan tenor atau masa pinjaman lebih panjang dan bunga KPR rendah. Dengan kombinasi keduanya, kaum muda bisa menyesuaikan angsuran KPR yang tidak memberatkan kondisi keuangan.

KPR tenor panjang Salah satu bank yang sedang memberikan promo bunga KPR rendah adalah J Trust Bank. Hingga 31 Desember 2022, bank di bawah naungan J Trust Group dari Jepang ini menyediakan program KPR Idaman J Trust yang memungkinkan Anda mengatur cicilan KPR bulanan jadi lebih ringan.

KPR Idaman J Trust memberikan beban yang lebih ringan selama cicilan berjalan dengan floating rate yang rendah. Selain itu, limit pinjaman mulai dari Rp100 juta diberikan dengan pilihan tenor yang panjang, hingga 30 tahun. Alhasil, kondisi finansial nasabah tetap sehat sehingga dapat merencanakan masa depan dengan tenang.

KPR Idaman J Trust dapat digunakan untuk membiayai kepemilikan hunian di Shila at Sawangan, Depok, Jawa Barat. Terdapat tiga skema pembiayaan dalam promo KPR Idaman J Trust untuk memiliki properti di perumahan tersebut.

Pertama, KPR jenis perpaduan bunga tetap dan floating.

Keunggulan skema ini adalah tidak ada DP (down payment) selama masa promo hingga akhir tahun ini, keringanan bunga floating setelah perubahan suku bunga, dan tenor pinjaman maksimum 30 tahun. Melalui skema ini, debitur bisa memilih bunga KPR tetap sebesar 5,99%-8,49% selama setahun atau bunga tetap 6,24%-8,74% selama dua tahun.

Kedua, KPR jenis perpaduan bunga tetap dan floating . Skema ini juga menawarkan tenor pinjaman yang panjang hingga 30 tahun dan keringanan pada suku bunga tetap.

Adapun, suku bunga KPR tetap yang ditawarkan dalam skema ini adalah 3,25%-4,25% selama setahun, 3,50%-4,50% untuk dua tahun, 3,75%-4,75% untuk tiga tahun, 4,00%-5,00% untuk empat tahun, dan 4,25%-5,25% untuk lima tahun.

Ketiga, KPR jenis bunga tetap. Skema ini menawarkan periode suku bunga tetap sebesar 8,50% berlaku maksimum 10 tahun. Tenor pinjamannya juga berlaku maksimum 10 tahun. Keunggulan dari skema ini adalah keringanan bunga tetap dengan tenor jangka pendek. Cocok bagi Anda yang ingin menyelesaikan cicilan hunian dalam waktu lebih singkat, tanpa dipusingkan fluktuasi suku bunga acuan.

Keuntungan lainnya dari program KPR Idaman J Trust Bank, debitur akan memperoleh asuransi jiwa dan asuransi kebakaran. Sertifikat kepemilikan dan dokumen yang diagunkan akan disimpan dengan aman oleh pihak J Trust Bank. Untuk memudahkan pembayaran cicilan, debitur bisa memanfaatkan sistem autodebet setelah buka tabungan di J Trust Bank.

Untuk mengikuti promo bunga KPR rendah dari J Trust Bank ini, calon debitur harus merupakan WNI berusia minimum 21 tahun. Jika berstatus pegawai, pinjaman berakhir maksimal pada saat debitur berusia 55 tahun atau sesuai usia pensiun di perusahaan. Sedangkan jika berstatus profesional atau wiraswasta, pinjaman berakhir maksimum pada saat debitur berusia 65 tahun.

Jadi, segera manfaatkan promo bunga KPR rendah dan tenor panjang dari KPR Idaman J Trust, demi perencanaan

masa depan yang tenang. Untuk informasi selengkapnya mengenai persyaratan pengajuan KPR, kunjungi kantor cabang J Trust Bank terdekat atau hubungi Ask J 1500 615.

Cek Berita dan Artikel yang lain di Google News.

Judul	Takmir-muadzin-marbot di Pekalongan dapat santunan asuransi syariah
Media/Date	kupang.antaranews.com/2022-12-16 17:26
Halaman/URL	https://kupang.antaranews.com/nasional/berita/3308969/takmir-muadzin-marbot-di-pekalongan-dapat-santunan-asuransi-syariah



Pekalongan, Jateng (ANTARA) - Koperasi Simpan Pinjam Jasa Pekalongan, Jawa Tengah, menyerahkan santunan Asuransi Jiwa Syariah pada 10 ahli waris takmir masjid, muadzin, dan marbot (petugas keperluan masjid), Jumat.

Ketua Umum Kospin Jasa H.M. Andy Arslan Djunaid di Pekalongan, Jumat, mengatakan bahwa program Asuransi Jiwa Syariah untuk takmir, muadzin, khotib, dan marbot masjid merupakan gagasan Kospin Jasa yang bekerja sama dengan Pimpinan Daerah Dewan Masjid Indonesia (DMI) Pekalongan.

"Para takmir masjid ini merupakan pejuang agama Islam dan sudah bekerja keras memakmurkan masjid sehingga mereka perlu mendapatkan perhatian. Meski jumlahnya tidak seberapa namun santunan itu akan membantu mereka," katanya.

Penyerahan santunan Asuransi Jiwa Syariah kepada 10 ahli waris dari takmir masjid, muadzin, dan marbot masjid tersebut diserahkan langsung oleh Ketua Umum Kospin Jasa H.M Andy Arslan Djunaid usai shalat Jumat.

Pihaknya berharap banyak perusahaan yang terinspirasi dan memberikan program tanggung jawab sosial perusahaan (corporate social responsibility/CSR) untuk para pejuang masjid ini.

"Bisa dibayangkan jika banyak perusahaan yang peduli dan memberikan santunan asuransi ini maka seluruh Indonesia tentunya akan sangat membantu para takmir, khotib, muadzin, dan marbot masjid," katanya.

Hingga kini, kata Andy Arslan Djunaid, tercatat sekitar 1.700 orang terdaftar dalam Asuransi Jiwa Syariah.

"Santunan ini tentunya akan meringankan keluarga yang ditinggalkan," tambah Ketua Pimpinan Daerah DMI Kota Pekalongan Slamet Irfan.

Judul	Pandemi Covid-19 Sadarkan Masyarakat Pentingnya Asuransi Jiwa
Media/Date	liputan6.com/2022-12-16 20:12
Halaman/URL	https://www.liputan6.com/bisnis/read/5156157/pandemi-covid-19-sadarkan-masyarakat-pentingnya-asuransi-jiwa



Jakarta PT Sun Life Financial Indonesia (Sun Life Indonesia) melalui kerja sama bancassurance dengan PT Bank CIMB Niaga Tbk (CIMB Niaga) memperluas jangkauan produk unggulan X-Tra Proteksi Cermat yang kini dapat dibeli melalui Bank CIMB Niaga.

X-Tra Proteksi Cermat merupakan asuransi jiwa tradisional yang menggabungkan manfaat proteksi dan kepastian pengembalian premi dengan manfaat lebih. X-Tra Proteksi Cermat dirancang guna menjawab kebutuhan solusi perlindungan bagi generasi produktif untuk menjalani hidup di tengah ketidakpastian dengan penuh percaya diri.

Tidak hanya berdampak pada perekonomian, pandemi membuat sebagian besar masyarakat Indonesia merasa kesehatan dan nyawanya terancam.

Ini dibuktikan oleh hasil riset yang diadakan oleh Inventure Indonesia bersama Alvara Research Center yang menunjukkan sebanyak 78,7 persen dari responden setuju bahwa dengan adanya pandemi, seseorang perlu memiliki asuransi jiwa.

Itu sebabnya, dibutuhkan solusi asuransi yang mampu menjawab kebutuhan perlindungan jiwa bagi generasi produktif menuju masa transisi pandemi Covid-19 yang masih belum dapat diprediksi.

"Kami menyadari kebutuhan akan manfaat asuransi terus berubah dan meningkat sehingga kami harus lebih fleksibel mengikuti perkembangan zaman. Pasalnya, #AdaAja risiko yang tidak terduga dapat terjadi kapan saja. Untuk itu, melalui kesempatan ini, kami melalui kerja sama bancassurance dengan CIMB Niaga memperluas jangkauan produk kami dengan menghadirkan X-Tra Proteksi Cermat bagi Nasabah CIMB Niaga," ungkap Chief Distribution Officer Sun Life Indonesia Danning Wikanti, dalam keterangan tertulis di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

"Dengan menggabungkan manfaat proteksi dan dilengkapi dengan manfaat pengembalian premi, Nasabah CIMB

Niaga diharapkan dapat memulai perencanaan keuangan yang lebih cermat dan bermanfaat di masa mendatang. Produk ini juga menawarkan kemudahan dengan periode pembayaran singkat tetapi dengan perlindungan yang maksimal serta pengembalian premi terjamin di akhir masa perlindungan sehingga sangat menjawab kebutuhan asuransi jiwa bagi generasi produktif masa kini," ungkap dia.
Ingin punya asuransi, simak tips ini **Gempa Cianjur telah meluluhlantakkan Bumi Pasundan, mari bersama-sama meringankan penderitaan saudara-saudara kita di Cianjur dengan berdonasi melalui: rekening BCA No: 500 557 2000 A.N Yayasan Pundi Amal Peduli Kasih. Bantuan akan disampaikan dalam bentuk sembako, layanan kesehatan, tenda, dll. Kepedulian kita harapan mereka.
Lebih lanjut, X-Tra Proteksi Cermat menawarkan beragam manfaat dan keunggulan yang dapat dinikmati oleh Nasabah CIMB Niaga di antaranya, premi terjangkau dengan proteksi hingga miliaran Rupiah, masa pembayaran premi 5 tahun dengan masa perlindungan sampai dengan 10 tahun, 120 persen Manfaat Pengembalian Premi di akhir masa pertanggungan, keuntungan proteksi hingga 700 persen dari Premi Tahunan "Kemitraan dengan Sun Life Indonesia merupakan bentuk komitmen kami kepada Nasabah untuk memberikan layanan one stop financial solution," tutur Direktur Consumer Banking CIMB Niaga Noviady Wahyudi.
"Hal ini sejalan dengan nilai dalam budaya kerja CIMB Niaga di mana customer centricity menjadi #YangUtama. Melalui kerjasama ini, CIMB Niaga selalu berupaya memberikan yang terbaik kepada Nasabah dan masyarakat Indonesia melalui kualitas layanan, produk, teknologi, dan inovasi yang terus meningkat," tutup dia.
Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat akumulasi pendapatan premi sektor asuransi selama periode Januari sampai dengan Oktober 2022 mencapai Rp255,20 triliun, atau tumbuh sebesar 1,81 persen dibandingkan periode yang sama pada tahun sebelumnya.

Kepala Eksekutif Pengawas IKNB OJK Ogi Prastomiyono, menyampaikan akumulasi premi asuransi umum juga tumbuh sebesar 16,93 persen yoy selama periode yang sama, hingga mencapai Rp97,78 triliun per Oktober 2022.

"Namun demikian, akumulasi premi asuransi jiwa terkontraksi sebesar -5,76 persen yoy dibanding periode sebelumnya, dengan nilai sebesar Rp157,42 triliun per Oktober 2022," kata Ogi Prastomiyono dalam konferensi Pers RDKB November 2022, Selasa (6/12/2022).

Disisi lain, OJK mencatat nilai outstanding piutang pembiayaan tumbuh 12,17 persen yoy pada Oktober 2022 menjadi sebesar Rp402,6 triliun, didukung pembiayaan modal kerja dan investasi yang masing-masing tumbuh sebesar 31,6 persen yoy dan 23,7 persen yoy.

Sementara, Profil risiko Perusahaan Pembiayaan masih terjaga dengan rasio non performing financing (NPF) tercatat turun menjadi sebesar 2,54 persen (September 2022: 2,58 persen). Sedangkan sektor dana pensiun tercatat mengalami pertumbuhan aset sebesar 4,20 persen yoy, dengan nilai aset mencapai Rp338,71 triliun.

Demikian, permodalan di sektor IKNB terjaga dengan industri asuransi jiwa dan asuransi umum mencatatkan Risk Based Capital (RBC) sebesar 464,24 persen dan 313,71 persen.

Meskipun RBC dalam tren yang menurun dan RBC beberapa perusahaan asuransi dimonitor ketat, namun secara agregat RBC industri asuransi masih berada di atas threshold sebesar 120 persen.

"Begitu pula pada gearing ratio perusahaan pembiayaan yang tercatat sebesar 2,01 kali atau jauh di bawah batas maksimum 10 kali," pungkasnya.

* Fakta atau Hoaks? Untuk mengetahui kebenaran informasi yang beredar, silakan WhatsApp ke nomor Cek Fakta

0811 9787 670 hanya dengan ketik kata kunci yang diinginkan.

Judul	Pandemi Covid-19 Sadarkan Masyarakat Pentingnya Asuransi Jiwa
Media/Date	liputan6.com/2022-12-16 20:12
Halaman/URL	https://www.liputan6.com/bisnis/read/5156157/pandemi-covid-19-sadarkan-masyarakat-pentingnya-asuransi-jiwa



Jakarta PT Sun Life Financial Indonesia (Sun Life Indonesia) melalui kerja sama bancassurance dengan PT Bank CIMB Niaga Tbk (CIMB Niaga) memperluas jangkauan produk unggulan X-Tra Proteksi Cermat yang kini dapat dibeli melalui Bank CIMB Niaga.

X-Tra Proteksi Cermat merupakan asuransi jiwa tradisional yang menggabungkan manfaat proteksi dan kepastian pengembalian premi dengan manfaat lebih. X-Tra Proteksi Cermat dirancang guna menjawab kebutuhan solusi perlindungan bagi generasi produktif untuk menjalani hidup di tengah ketidakpastian dengan penuh percaya diri.

Tidak hanya berdampak pada perekonomian, pandemi membuat sebagian besar masyarakat Indonesia merasa kesehatan dan nyawanya terancam.

Ini dibuktikan oleh hasil riset yang diadakan oleh Inventure Indonesia bersama Alvara Research Center yang menunjukkan sebanyak 78,7 persen dari responden setuju bahwa dengan adanya pandemi, seseorang perlu memiliki asuransi jiwa.

Itu sebabnya, dibutuhkan solusi asuransi yang mampu menjawab kebutuhan perlindungan jiwa bagi generasi produktif menuju masa transisi pandemi Covid-19 yang masih belum dapat diprediksi.

"Kami menyadari kebutuhan akan manfaat asuransi terus berubah dan meningkat sehingga kami harus lebih fleksibel mengikuti perkembangan zaman. Pasalnya, #AdaAja risiko yang tidak terduga dapat terjadi kapan saja. Untuk itu, melalui kesempatan ini, kami melalui kerja sama bancassurance dengan CIMB Niaga memperluas jangkauan produk kami dengan menghadirkan X-Tra Proteksi Cermat bagi Nasabah CIMB Niaga," ungkap Chief Distribution Officer Sun Life Indonesia Danning Wikanti, dalam keterangan tertulis di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

"Dengan menggabungkan manfaat proteksi dan dilengkapi dengan manfaat pengembalian premi, Nasabah CIMB

Niaga diharapkan dapat memulai perencanaan keuangan yang lebih cermat dan bermanfaat di masa mendatang. Produk ini juga menawarkan kemudahan dengan periode pembayaran singkat tetapi dengan perlindungan yang maksimal serta pengembalian premi terjamin di akhir masa perlindungan sehingga sangat menjawab kebutuhan asuransi jiwa bagi generasi produktif masa kini," ungkap dia.
Ingin punya asuransi, simak tips ini **Gempa Cianjur telah meluluhlantakkan Bumi Pasundan, mari bersama-sama meringankan penderitaan saudara-saudara kita di Cianjur dengan berdonasi melalui: rekening BCA No: 500 557 2000 A.N Yayasan Pundi Amal Peduli Kasih. Bantuan akan disampaikan dalam bentuk sembako, layanan kesehatan, tenda, dll. Kepedulian kita harapan mereka.
Lebih lanjut, X-Tra Proteksi Cermat menawarkan beragam manfaat dan keunggulan yang dapat dinikmati oleh Nasabah CIMB Niaga di antaranya, premi terjangkau dengan proteksi hingga miliaran Rupiah, masa pembayaran premi 5 tahun dengan masa perlindungan sampai dengan 10 tahun, 120 persen Manfaat Pengembalian Premi di akhir masa pertanggungan, keuntungan proteksi hingga 700 persen dari Premi Tahunan "Kemitraan dengan Sun Life Indonesia merupakan bentuk komitmen kami kepada Nasabah untuk memberikan layanan one stop financial solution," tutur Direktur Consumer Banking CIMB Niaga Noviady Wahyudi.
"Hal ini sejalan dengan nilai dalam budaya kerja CIMB Niaga di mana customer centricity menjadi #YangUtama. Melalui kerjasama ini, CIMB Niaga selalu berupaya memberikan yang terbaik kepada Nasabah dan masyarakat Indonesia melalui kualitas layanan, produk, teknologi, dan inovasi yang terus meningkat," tutup dia.
Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat akumulasi pendapatan premi sektor asuransi selama periode Januari sampai dengan Oktober 2022 mencapai Rp255,20 triliun, atau tumbuh sebesar 1,81 persen dibandingkan periode yang sama pada tahun sebelumnya.

Kepala Eksekutif Pengawas IKNB OJK Ogi Prastomiyono, menyampaikan akumulasi premi asuransi umum juga tumbuh sebesar 16,93 persen yoy selama periode yang sama, hingga mencapai Rp97,78 triliun per Oktober 2022.

"Namun demikian, akumulasi premi asuransi jiwa terkontraksi sebesar -5,76 persen yoy dibanding periode sebelumnya, dengan nilai sebesar Rp157,42 triliun per Oktober 2022," kata Ogi Prastomiyono dalam konferensi Pers RDKB November 2022, Selasa (6/12/2022).

Disisi lain, OJK mencatat nilai outstanding piutang pembiayaan tumbuh 12,17 persen yoy pada Oktober 2022 menjadi sebesar Rp402,6 triliun, didukung pembiayaan modal kerja dan investasi yang masing-masing tumbuh sebesar 31,6 persen yoy dan 23,7 persen yoy.

Sementara, Profil risiko Perusahaan Pembiayaan masih terjaga dengan rasio non performing financing (NPF) tercatat turun menjadi sebesar 2,54 persen (September 2022: 2,58 persen). Sedangkan sektor dana pensiun tercatat mengalami pertumbuhan aset sebesar 4,20 persen yoy, dengan nilai aset mencapai Rp338,71 triliun.

Demikian, permodalan di sektor IKNB terjaga dengan industri asuransi jiwa dan asuransi umum mencatatkan Risk Based Capital (RBC) sebesar 464,24 persen dan 313,71 persen.

Meskipun RBC dalam tren yang menurun dan RBC beberapa perusahaan asuransi dimonitor ketat, namun secara agregat RBC industri asuransi masih berada di atas threshold sebesar 120 persen.

"Begitu pula pada gearing ratio perusahaan pembiayaan yang tercatat sebesar 2,01 kali atau jauh di bawah batas maksimum 10 kali," pungkasnya.

* Fakta atau Hoaks? Untuk mengetahui kebenaran informasi yang beredar, silakan WhatsApp ke nomor Cek Fakta

0811 9787 670 hanya dengan ketik kata kunci yang diinginkan.

Judul	Takmir-muadzin-marbot di Pekalongan dapat santunan asuransi syariah
Media/Date	makassar.antaranews.com/2022-12-16 17:26
Halaman/URL	https://makassar.antaranews.com/nasional/berita/3308969/takmir-muadzin-marbot-di-pekalongan-dapat-santunan-asuransi-syariah



Pekalongan, Jateng (ANTARA) - Koperasi Simpan Pinjam Jasa Pekalongan, Jawa Tengah, menyerahkan santunan Asuransi Jiwa Syariah pada 10 ahli waris takmir masjid, muadzin, dan marbot (petugas keperluan masjid), Jumat.

Ketua Umum Kospin Jasa H.M. Andy Arslan Djunaid di Pekalongan, Jumat, mengatakan bahwa program Asuransi Jiwa Syariah untuk takmir, muadzin, khotib, dan marbot masjid merupakan gagasan Kospin Jasa yang bekerja sama dengan Pimpinan Daerah Dewan Masjid Indonesia (DMI) Pekalongan.

"Para takmir masjid ini merupakan pejuang agama Islam dan sudah bekerja keras memakmurkan masjid sehingga mereka perlu mendapatkan perhatian. Meski jumlahnya tidak seberapa namun santunan itu akan membantu mereka," katanya.

Penyerahan santunan Asuransi Jiwa Syariah kepada 10 ahli waris dari takmir masjid, muadzin, dan marbot masjid tersebut diserahkan langsung oleh Ketua Umum Kospin Jasa H.M Andy Arslan Djunaid usai shalat Jumat.

Pihaknya berharap banyak perusahaan yang terinspirasi dan memberikan program tanggung jawab sosial perusahaan (corporate social responsibility/CSR) untuk para pejuang masjid ini.

"Bisa dibayangkan jika banyak perusahaan yang peduli dan memberikan santunan asuransi ini maka seluruh Indonesia tentunya akan sangat membantu para takmir, khotib, muadzin, dan marbot masjid," katanya.

Hingga kini, kata Andy Arslan Djunaid, tercatat sekitar 1.700 orang terdaftar dalam Asuransi Jiwa Syariah.

"Santunan ini tentunya akan meringankan keluarga yang ditinggalkan," tambah Ketua Pimpinan Daerah DMI Kota Pekalongan Slamet Irfan.

Judul Prudential Syariah Bersama PBNU Dorong Pertumbuhan Ekonomi
Media/Date marketeers.com/2022-12-16 14:29
Halaman/URL https://www.marketeers.com/prudential-syariah-bersama-pbnu-dorong-pertumbuhan-ekonomi/



PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), perusahaan asuransi jiwa terkemuka berbasis syariah yang telah menjadi entitas berdiri sendiri sejak 5 April 2022, meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU.

"Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka," ujar Omar Sjawaldy Anwar, selaku Presiden Direktur Prudential Syariah di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia. Kemitraan dengan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf (Ziswaf).

Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang. Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah makin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

BACA JUGA:
Kolaborasi Prudential Indonesia & UOB Indonesia Bidik Segmen Korporasi

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana

alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

"Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," tuturnya.

Sebagai informasi, Prudential Syariah mulai beroperasi sejak 2022 sebagai hasil dari proses pemekaran usaha melalui pemisahan Unit Usaha Syariah PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) menjadi entitas yang terpisah. Prudential Syariah menawarkan rangkaian solusi perlindungan jiwa, kesehatan dan finansial berbasis syariah yang berdasarkan transparansi, gotong royong dan keadilan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia yang terus berkembang.

BACA JUGA:

27 Tahun Prudential Indonesia Meramaikan Pasar Asuransi Nasional Sejak pertama kali didirikan sebagai Unit Usaha Syariah pada tahun 2007, hingga kini akhirnya menjadi entitas yang terpisah, perusahaan senantiasa berkomitmen untuk memberikan solusi perlindungan kepada seluruh masyarakat Indonesia dengan mengusung nilai-nilai yang universal dan inklusif, sesuai dengan prinsip Syariah untuk Semua.

Didukung oleh nilai-nilai utama, yaitu membahagiakan peserta (delighting customers), inovasi produk dan layanan serta digitalisasi yang terus dikembangkan, perusahaan berkomitmen memperkuat posisinya untuk menjadi salah satu kontributor ekonomi syariah terkemuka di Indonesia dan membuat masyarakat Indonesia lebih sehat dan sejahtera. PT Prudential Sharia Life Assurance berizin dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Editor: Ranto Rajagukguk

Judul Prudential Syariah Bersama PBNU Dorong Pertumbuhan Ekonomi
Media/Date marketeers.com/2022-12-16 14:29
Halaman/URL https://www.marketeers.com/prudential-syariah-bersama-pbnu-dorong-pertumbuhan-ekonomi/



PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), perusahaan asuransi jiwa terkemuka berbasis syariah yang telah menjadi entitas berdiri sendiri sejak 5 April 2022, meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU.

"Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka," ujar Omar Sjawaldy Anwar, selaku Presiden Direktur Prudential Syariah di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia. Kemitraan dengan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf (Ziswaf).

Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang. Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah makin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

BACA JUGA:
Kolaborasi Prudential Indonesia & UOB Indonesia Bidik Segmen Korporasi

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana

alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

"Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," tuturnya.

Sebagai informasi, Prudential Syariah mulai beroperasi sejak 2022 sebagai hasil dari proses pemekaran usaha melalui pemisahan Unit Usaha Syariah PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) menjadi entitas yang terpisah. Prudential Syariah menawarkan rangkaian solusi perlindungan jiwa, kesehatan dan finansial berbasis syariah yang berdasarkan transparansi, gotong royong dan keadilan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia yang terus berkembang.

BACA JUGA:

27 Tahun Prudential Indonesia Meramaikan Pasar Asuransi Nasional Sejak pertama kali didirikan sebagai Unit Usaha Syariah pada tahun 2007, hingga kini akhirnya menjadi entitas yang terpisah, perusahaan senantiasa berkomitmen untuk memberikan solusi perlindungan kepada seluruh masyarakat Indonesia dengan mengusung nilai-nilai yang universal dan inklusif, sesuai dengan prinsip Syariah untuk Semua.

Didukung oleh nilai-nilai utama, yaitu membahagiakan peserta (delighting customers), inovasi produk dan layanan serta digitalisasi yang terus dikembangkan, perusahaan berkomitmen memperkuat posisinya untuk menjadi salah satu kontributor ekonomi syariah terkemuka di Indonesia dan membuat masyarakat Indonesia lebih sehat dan sejahtera. PT Prudential Sharia Life Assurance berizin dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Editor: Ranto Rajagukguk

Judul LPS Jamin Polis Asuransi, Gagal Bayar Jiwasraya-Bumiputera Tak Terulang?
Media/Date medanbisnisdaily.com/2022-12-16 11:44
Halaman/URL https://medanbisnisdaily.com/news/online/read/2022/12/16/164570/lps_jamin_polis_asuransi_gagal_bayar_ji



Medanbisnisdaily.com-Jakarta. Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) mendapat tugas tambahan. Dalam Undang-Undang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (P2SK), LPS yang kini mengawasi simpanan di perbankan, juga akan menjadi penjamin polis asuransi.

Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati mengungkapkan LPS akan menjamin polis asuransi konvensional dan syariah.

"Tujuan, tugas, dan wewenang Lembaga Penjamin Simpanan ditambah dengan mandat menjamin polis asuransi yang dikelola oleh perusahaan asuransi," kata Sri Mulyani di Gedung DPR RI, Kamis (15/12/2022) kemarin.

Dalam melaksanakan program tersebut, LPS berwenang menetapkan dan memungut premi penjaminan dan iuran berkala penjaminan polis, serta menetapkan dan memungut kontribusi pada saat perusahaan asuransi pertama kali menjadi peserta.

Pengamat Perasuransian, Irvan Rahardjo menjelaskan dalam UU P2SK ini sebenarnya untuk memperkuat sektor jasa keuangan di Indonesia. Namun untuk pendirian Lembaga Penjamin Polis (LPP) tak bisa langsung dilakukan.

Dalam UU disebutkan LPS yang menjadi lembaga pelaksana penjamin polis punya waktu lima tahun untuk persiapan.

"Lembaga penjamin polis sudah lama dinanti masyarakat sejak amanat UU 40/2014 perasuransian yang memerintahkan pembentukan lembaga penjamin polis paling lambat 2017," ujar dia kepada detikcom, Jumat (16/12/2022).

Irvan menjelaskan saat ini masih terjadi gagal bayar asuransi dan belum diselesaikan, seperti Bakrie Life, Bumiputera, Jiwasraya, Kresna Life dan Wana Artha Life.

"Untuk mencegah kerugian nasabah yang lebih besar lagi serta harus menjaga kepercayaan masyarakat terhadap industri jasa keuangan khususnya asuransi, kita mendesak agar LPP ini bisa seger terbentuk. Setidaknya dimulai dengan sejumlah perusahaan percontohan yang punya kriteria sehat," ujarnya.

Direktur Eksekutif Segara Research Institute, Piter Abdullah mengungkapkan untuk polis asuransi ini memang dibutuhkan lembaga penjamin. Piter menjelaskan seharusnya lembaga berbeda dengan LPS yang selama ini sudah menjamin simpanan masyarakat.

Hal ini karena bank dan asuransi memiliki karakteristik yang sangat berbeda. Piter mengatakan waktu lima tahun untuk persiapan dinilai terlalu lama.

"Sebenarnya lima tahun itu terlalu lama, kita butuh yang cepat dan mendesak, karena kondisi kepercayaan nasabah industri asuransi jiwa itu sudah merosot dan di titik nadir," ujarnya.(dtf).

Judul	AAUI Berharap Lembaga Penjamin Polis dapat Beroperasi Sebelum 5 Tahun
Media/Date	mediaasuransinews.co.id/2022-12-16 15:38
Halaman/URL	https://mediaasuransinews.co.id/news-in-brief/aaui-berharap-lembaga-penjamin-polis-dapat-beroperasi-sebelum-5-tahun/



Media Asuransi, JAKARTA Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) berharap Lembaga Penjamin Polis (LPP) dapat beroperasi sebelum lima tahun. Keberadaan LPP ini diperlukan untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap industri asuransi.

Hal ini disampaikan oleh Wakil Ketua AAUI Bidang Information and Applied Technology AAUI, Dody AS Dalimunthe, "Karena masyarakat menginginkan ada metode penjaminan seperti di industri perbankan, maka kemudian LPP dalam P2SK ini adalah hal yang paling tepat yang dapat dilakukan pemerintah. dalam jumpa pers secara daring, Jumat, 16 Desember 2022.

Sesuai UU Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (P2SK) yang disahkan dalam Rapat Paripurna DPR RI, Kamis siang, 15 Desember 2022, nantinya LPS (Lembaga Penjamin Simpanan) resmi bertugas merumuskan dan menetapkan kebijakan pelaksanaan program penjaminan polis dan melaksanakan program penjaminan polis.

Menurut Dody, AAUI termasuk yang mendorong segera terbentuknya LPP, dengan tujuan meningkatkan kepercayaan masyarakat kepada asuransi. "Karena kalau ada jaminan dari pemerintah bagi masyarakat, maka industri asuransi ini dapat melakukan penetrasi lebih baik ke masyarakat," jelasnya.

| Siapkan Insentif, AAUI Dukung Kendaraan Listrik Dalam kesempatan yang sama, Direkur Eksekutif AAUI, Bern Dwiyanto, mengatakan bahwa salah satu tujuan LPP ini adalah mendorong tingkat kepercayaan masyarakat terhadap asuransi dan memberikan dampak positif terhadap perusahaan dan industri asuransi dan citra asuransi. Oleh karena itu, penyelenggara LPP harus benar-benar memahami isi polis dan aturan yang berlaku dalam polis asuransi, baik asuransi umum, asuransi jiwa, maupun syariah. "Intinya merupakan pihak yang kapabel dan kompeten dalam menangani masalah tersebut," katanya.

Mengenai waktu, menurut Dody, itu relatif. "Kalau disebutkan 5 tahun, harapan kita 5 tahun itu maksimal. Kalau bisa, sebelum 5 tahun itu sudah dapat dirasakan oleh masyarakat keberadaan LPP ini dan masyarakat sudah merasakan dampak dari program penjaminan polis oleh pemerintah ini," tuturnya.

AAUI mendorong agar LPP ini dapat segera beroperasi. Mengingat LPS memang sudah punya infrastruktur, maka diperlukan waktu bagi LPP untuk menyesuaikan diri dengan infrastruktur di LPS. "Namun di ujungnya nanti, dengan pemberitaan mengenai hal ini maka masyarakat akan yakin bahwa benar nanti LPP akan beroperasi. Sehingga mereka bertambah yakin bahwa industri asuransi akan memberikan sesuatu yang berguna bagi masyarakat," jelas Dody.

Editor: S. Edi Santosa

Judul	AAUI Berharap Lembaga Penjamin Polis dapat Beroperasi Sebelum 5 Tahun
Media/Date	mediaasuransinews.co.id/2022-12-16 15:38
Halaman/URL	https://mediaasuransinews.co.id/news-in-brief/aaui-berharap-lembaga-penjamin-polis-dapat-beroperasi-sebelum-5-tahun/



Media Asuransi, JAKARTA Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) berharap Lembaga Penjamin Polis (LPP) dapat beroperasi sebelum lima tahun. Keberadaan LPP ini diperlukan untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap industri asuransi.

Hal ini disampaikan oleh Wakil Ketua AAUI Bidang Information and Applied Technology AAUI, Dody AS Dalimunthe, "Karena masyarakat menginginkan ada metode penjaminan seperti di industri perbankan, maka kemudian LPP dalam P2SK ini adalah hal yang paling tepat yang dapat dilakukan pemerintah. dalam jumpa pers secara daring, Jumat, 16 Desember 2022.

Sesuai UU Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (P2SK) yang disahkan dalam Rapat Paripurna DPR RI, Kamis siang, 15 Desember 2022, nantinya LPS (Lembaga Penjamin Simpanan) resmi bertugas merumuskan dan menetapkan kebijakan pelaksanaan program penjaminan polis dan melaksanakan program penjaminan polis.

Menurut Dody, AAUI termasuk yang mendorong segera terbentuknya LPP, dengan tujuan meningkatkan kepercayaan masyarakat kepada asuransi. "Karena kalau ada jaminan dari pemerintah bagi masyarakat, maka industri asuransi ini dapat melakukan penetrasi lebih baik ke masyarakat," jelasnya.

| Siapkan Insentif, AAUI Dukung Kendaraan Listrik Dalam kesempatan yang sama, Direkur Eksekutif AAUI, Bern Dwiyanto, mengatakan bahwa salah satu tujuan LPP ini adalah mendorong tingkat kepercayaan masyarakat terhadap asuransi dan memberikan dampak positif terhadap perusahaan dan industri asuransi dan citra asuransi. Oleh karena itu, penyelenggara LPP harus benar-benar memahami isi polis dan aturan yang berlaku dalam polis asuransi, baik asuransi umum, asuransi jiwa, maupun syariah. "Intinya merupakan pihak yang kapabel dan kompeten dalam menangani masalah tersebut," katanya.

Mengenai waktu, menurut Dody, itu relatif. "Kalau disebutkan 5 tahun, harapan kita 5 tahun itu maksimal. Kalau bisa, sebelum 5 tahun itu sudah dapat dirasakan oleh masyarakat keberadaan LPP ini dan masyarakat sudah merasakan dampak dari program penjaminan polis oleh pemerintah ini," tuturnya.

AAUI mendorong agar LPP ini dapat segera beroperasi. Mengingat LPS memang sudah punya infrastruktur, maka diperlukan waktu bagi LPP untuk menyesuaikan diri dengan infrastruktur di LPS. "Namun di ujungnya nanti, dengan pemberitaan mengenai hal ini maka masyarakat akan yakin bahwa benar nanti LPP akan beroperasi. Sehingga mereka bertambah yakin bahwa industri asuransi akan memberikan sesuatu yang berguna bagi masyarakat," jelas Dody.

Editor: S. Edi Santosa

Judul	PBNU dan Prudential Syariah Kerja Sama Dorong Ekonomi Syariah
Media/Date	mediaindonesia.com/2022-12-16 18:59
Halaman/URL	https://mediaindonesia.com/ekonomi/545123/pbnu-dan-prudential-syariah-kerja-sama-dorong-ekonomi-syariah



Ist Prudential Syariah dan PBNU menjalin kemitraan strategis untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), perusahaan asuransi jiwa terkemuka berbasis Syariah yang telah menjadi entitas yang berdiri sendiri sejak 5 April 2022.

Pada hari ini atau Sabtu (16/12) meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) Lembaga Amil Zakat, Infaq dan Shadaqah NU atau LAZISNU.

Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf).

Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah, mengatakan, "Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia," "Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," paparnya.

KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, "Kami sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia." "PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024," katanya.

"Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," ucap Yahya.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri.

Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi.

Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah.

SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah, "Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong

royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah," jelas Omar.

"Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar. (RO/OL-09) PELUANG parpol di parlemen untuk lolos kembali lebih besar. Partai luar parlemen, terutama partai baru, menghadapi tantangan yang tidak mudah.

SELAIN Tite, Louis van Gaal juga mengonfirmasi mundur dari jabatannya sebagai pelatih Belanda Copyright (c) 2022 PT CITRA MEDIANUSA PURNAMA Media Group - mediaindonesia, All Rights Reserved.

Judul	Sun Life Indonesia Perluas Jangkauan Asuransi Bagi Nasabah CIMB Niaga
Media/Date	mediaindonesia.com/2022-12-16 17:23
Halaman/URL	https://mediaindonesia.com/ekonomi/545109/sun-life-indonesia-perluas-jangkauan-asuransi-bagi-nasabah-cimb-niaga



Dok.Ist Sun Life Indonesia perluas pertanggungan bagi nasabah CIMB Niaga PT Sun Life Financial Indonesia ("Sun Life Indonesia") melalui kerja sama bancassurance dengan PT Bank CIMB Niaga Tbk ("CIMB Niaga") memperluas jangkauan produk unggulan X-Tra Proteksi Cermat yang kini dapat dibeli melalui Bank CIMB Niaga.

X-Tra Proteksi Cermat merupakan asuransi jiwa tradisional yang menggabungkan manfaat proteksi dan kepastian pengembalian premi dengan manfaat lebih. X-Tra Proteksi Cermat dirancang guna menjawab kebutuhan solusi perlindungan bagi generasi produktif untuk menjalani hidup di tengah ketidakpastian dengan penuh percaya diri.

Hasil riset yang diadakan oleh Inventure Indonesia bersama Alvara Research Center menunjukkan sebanyak 78,7% dari responden setuju bahwa dengan adanya pandemi, seseorang perlu memiliki asuransi jiwa. Itu sebabnya, dibutuhkan solusi asuransi yang mampu menjawab kebutuhan perlindungan jiwa bagi generasi produktif menuju masa transisi pandemi Covid-19 yang masih belum dapat diprediksi.

Danning Wikanti, Chief Distribution Officer Sun Life Indonesia menyampaikan, pihaknya menyadari kebutuhan akan manfaat asuransi terus berubah dan meningkat sehingga kami harus lebih fleksibel mengikuti perkembangan zaman. Pasalnya, ada saja risiko yang tidak terduga dapat terjadi kapan saja.

"Untuk itu, melalui kesempatan ini, kami melalui kerja sama bancassurance dengan CIMB Niaga memperluas jangkauan produk kami dengan menghadirkan X-Tra Proteksi Cermat bagi Nasabah CIMB Niaga. Dengan menggabungkan manfaat proteksi dan dilengkapi dengan manfaat pengembalian premi, Nasabah CIMB Niaga diharapkan dapat memulai perencanaan keuangan yang lebih cermat dan bermanfaat di masa mendatang. Produk ini juga menawarkan kemudahan dengan periode pembayaran singkat tetapi dengan perlindungan yang maksimal serta pengembalian premi terjamin di akhir masa perlindungan sehingga sangat menjawab kebutuhan asuransi jiwa bagi generasi produktif masa kini," di Jakarta, Jumat (16/12) .

Lebih lanjut, X-Tra Proteksi Cermat menawarkan beragam manfaat dan keunggulan yang dapat dinikmati oleh Nasabah CIMB Niaga di antaranya premi terjangkau dengan proteksi hingga miliaran Rupiah, masa pembayaran premi 5 tahun dengan masa perlindungan sampai dengan 10 tahun dan 120% manfaat pengembalian premi di akhir masa pertanggungan Noviady Wahyudi, Direktur Consumer Banking CIMB Niaga menyatakan, "Kemitraan dengan Sun Life Indonesia merupakan bentuk komitmen kami kepada Nasabah untuk memberikan layanan one stop financial solution. Hal ini sejalan dengan nilai dalam budaya kerja CIMB Niaga di mana customer centricity menjadi yang utama." Melalui kerja sama ini,lanjutnya, CIMB Niaga selalu berupaya memberikan yang terbaik kepada Nasabah dan masyarakat Indonesia melalui kualitas layanan, produk, teknologi, dan inovasi yang terus meningkat.

"CIMB Niaga merupakan mitra strategis kami dalam mewujudkan komitmen Sun Life Indonesia untuk membantu jutaan keluarga Indonesia dalam mencapai kemapanan finansial dan menjalani hidup yang lebih sehat. Ke depannya, produk-produk unggulan kami lainnya akan turut tersedia juga bagi Nasabah CIMB Niaga," tutup Danning. (RO/E-1) PELUANG parpol di parlemen untuk lolos kembali lebih besar. Partai luar parlemen, terutama partai baru, menghadapi tantangan yang tidak mudah.

SELAIN Tite, Louis van Gaal juga mengonfirmasi mundur dari jabatannya sebagai pelatih Belanda Copyright (c) 2022 PT CITRA MEDIANUSA PURNAMA Media Group - mediaindonesia, All Rights Reserved.

Judul	PBNU dan Prudential Syariah Kerja Sama Dorong Ekonomi Syariah
Media/Date	mediaindonesia.com/2022-12-16 18:59
Halaman/URL	https://mediaindonesia.com/ekonomi/545123/pbnu-dan-prudential-syariah-kerja-sama-dorong-ekonomi-syariah



Ist Prudential Syariah dan PBNU menjalin kemitraan strategis untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), perusahaan asuransi jiwa terkemuka berbasis Syariah yang telah menjadi entitas yang berdiri sendiri sejak 5 April 2022.

Pada hari ini atau Sabtu (16/12) meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) Lembaga Amil Zakat, Infaq dan Shadaqah NU atau LAZISNU.

Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf).

Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah, mengatakan, "Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia," "Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," paparnya.

KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, "Kami sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia." "PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024," katanya.

"Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," ucap Yahya.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri.

Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi.

Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah.

SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah, "Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong

royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah," jelas Omar.

"Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar. (RO/OL-09) PELUANG parpol di parlemen untuk lolos kembali lebih besar. Partai luar parlemen, terutama partai baru, menghadapi tantangan yang tidak mudah.

SELAIN Tite, Louis van Gaal juga mengonfirmasi mundur dari jabatannya sebagai pelatih Belanda Copyright (c) 2022 PT CITRA MEDIANUSA PURNAMA Media Group - mediaindonesia, All Rights Reserved.

Judul Kospin Jasa Pekalongan Serahkan Santunan Asuransi Takmir Masjid
Media/Date nusantaratv.com/2022-12-16 17:40
Halaman/URL https://nusantaratv.com/news/kospin-jasa-pekalongan-serahkan-santunan-asuransi-takmir-masjid



Nusantaratv.com - Koperasi Simpan Pinjam Jasa Pekalongan, Jawa Tengah, menyerahkan santunan Asuransi Jiwa Syariah pada 10 ahli waris takmir masjid, muadzin, dan marbot (petugas keperluan masjid), Jumat.

Ketua Umum Kospin Jasa H.M. Andy Arslan Djunaid di Pekalongan, Jumat, mengatakan bahwa program Asuransi Jiwa Syariah untuk takmir, muadzin, khotib, dan marbot masjid merupakan gagasan Kospin Jasa yang bekerja sama dengan Pimpinan Daerah Dewan Masjid Indonesia (DMI) Pekalongan.

"Para takmir masjid ini merupakan pejuang agama Islam dan sudah bekerja keras memakmurkan masjid sehingga mereka perlu mendapatkan perhatian. Meski jumlahnya tidak seberapa namun santunan itu akan membantu mereka," katanya.

Penyerahan santunan Asuransi Jiwa Syariah kepada 10 ahli waris dari takmir masjid, muadzin, dan marbot masjid tersebut diserahkan langsung oleh Ketua Umum Kospin Jasa H.M Andy Arslan Djunaid usai shalat Jumat.

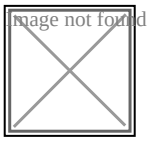
Pihaknya berharap banyak perusahaan yang terinspirasi dan memberikan program tanggung jawab sosial perusahaan (corporate social responsibility/CSR) untuk para pejuang masjid ini.

"Bisa dibayangkan jika banyak perusahaan yang peduli dan memberikan santunan asuransi ini maka seluruh Indonesia tentunya akan sangat membantu para takmir, khotib, muadzin, dan marbot masjid," katanya.

Hingga kini, kata Andy Arslan Djunaid, tercatat sekitar 1.700 orang terdaftar dalam Asuransi Jiwa Syariah.

"Santunan ini tentunya akan meringankan keluarga yang ditinggalkan," tambah Ketua Pimpinan Daerah DMI Kota Pekalongan Slamet Irfan.(Ant)

Judul [TERBARU] 35 Ide Kado Sederhana untuk Hari Ibu, Bermakna Bun
Media/Date ometraco.com/2022-12-16 13:51
Halaman/URL https://ometraco.com/372445/news/terbaru-35-ide-kado-sederhana-untuk-hari-ibu-bermakna-bun/



Hari Ibu diperingati setiap 22 Desember, Bunda. Pada hari tersebut, biasanya orang-orang akan merayakannya dengan berbagai aktivitas menarik bersama sang Bunda.

Tak hanya aktivitas menarik, memberi kado juga menjadi salah satu hal yang sayang untuk dilewatkan. Mengapa? Karena kado bisa mengungkapkan perasaan kita pada ibunda yang amat berjasa dalam hidup.

Untuk memperingati Hari Ibu yang akan datang dalam hitungan jari, Bunda sudah menyiapkan kado? Atau mungkin Bunda masih bingung mau memilih apa yang akan diberikan?

Jika iya, Bunda enggak perlu khawatir, ya. Berikut ini Bubun sudah merangkum beberapa rekomendasi kado sederhana untuk memperingati Hari Ibu.

Penasaran apa saja rekomendasi kado yang bisa diberikan? Simak rangkuman Bubun dari berbagai sumber sebagai berikut, ya.

Buket bunga menjadi rekomendasi hadiah paling simpel, Bunda. Hadiah ini akan sangat sederhana, namun ini menjadi pilihan hadiah untuk Hari Ibu yang penuh kesan.

Tak asal memilih bunga, Bunda bisa memilih bunga dengan kombinasi berbeda agar tidak monoton. Pilihannya, bisa bunga anggrek yang secara filosofi mewakili kecantikan dan kasih sayang seorang ibu dan lili yang melambangkan kecantikan serta rasa hormat pada seseorang.

Bunga lily juga memiliki makna lain, Bunda. Bunga cantik ini dapat menjadi doa untuk kesehatan dan kebahagiaan yang lestari. Jika pilihan tersebut kurang, Bunda bisa memilih opsi lain seperti tulip, aster, matahari, hingga anyelir yang cantik dan bermakna.

Selanjutnya ada dompet yang cocok menjadi hadiah untuk Hari Ibu nih, Bunda. Sebagaimana yang kita pahami, ibu merupakan sosok yang berkontribusi dalam pengelolaan keuangan di keluarga. Oleh karena itu, hadiah ini menarik untuk dijadikan hadiah.

Dompet yang akan diberikan mesti diperhatikan kualitasnya ya, Bunda. Ini bertujuan agar hadiah tersebut bisa awet dan tahan lama untuk digunakan.

Selain dompet, Bunda bisa juga nih memberikan tas untuk hadiah Hari Ibu di tahun ini. Tak jauh berbeda dengan dompet, Bunda juga perlu memperhatikan beberapa hal, yakni soal kualitas, ukuran, dan tentu saja terkait model yang sesuai seleranya.

Kalau biasanya Bunda selalu dibuatkan makan oleh sang Bunda, kini Bunda perlu melakukan hal sebaliknya, nih. Buatkan mereka sarapan berkesan untuk merayakan Hari Ibu.

Melansir dari laman Huffpost, membawakan sarapan langsung ke tempat tidurnya bisa jadi sesuatu yang sangat berkesan, lho. Tak hanya sarapan, Bunda juga bisa coba buatkan makan malam dengan hidangan penutup yang ia sukai.

Bunda juga bisa memberikan pakaian sambil memperhatikan gaya berpakaian ibunda. Pilihannya, bisa dimulai dari atasan, pakaian luar, scarf atau syal, serta jilbab. Untuk jilbab hingga pashmina, pilihlah dengan kain berbahan lembut agar nyaman untuk dikenakan, ya.

Ibu-ibu masa kini semakin banyak yang menyukai tanaman, Bunda. Oleh karena itu, Bunda bisa lho memilih tanaman sebagai hadiah untuk Hari Ibu di tahun ini.

Pilihan tanaman yang bisa dijadikan hadiah pun beragam. Mulai dari yang kecil seperti kaktus dalam pot, hingga tanaman besar seperti monstera atau janda bolong.

Jika tanaman tersebut sudah masuk dalam daftar koleksinya, Bunda bisa memberikan jenis tanaman lain. Misalnya philodendron, azalea, jade plant, hingga sansivera.

Jika koleksi tanaman sang ibunda sudah banyak dan semua jenis telah dimilikinya, maka Bunda punya kesempatan untuk menghadiahi alat berkebun, nih.

Untuk mendukung hobinya, pilihlah beberapa jenis sekop baru, cangkul, pot, hingga teko untuk menyiram tanaman. Cek juga gunting serta selang yang biasa digunakan, apakah masih berfungsi dengan baik atau sudah usang.

Tak hanya Bunda yang membutuhkan produk kecantikan dan perawatan tubuh, orang tua pun tetap perlu menjaga penampilan.

Oleh karenanya, ini bisa menjadi opsi yang menarik, nih. Bunda bisa memberikan berbagai jenis produk kecantikan lengkap seperti lipstik pilihan warna berbeda, foundation, hingga bedak.

Selain itu, pertimbangkan juga soal produk perawatan tubuh. Di usianya yang sudah menua, Bunda perlu memberikan produk perawatan kulit seperti lotion hingga sabun yang kaya akan nutrisi.

Pilihlah produk skincare dengan kandungan yang menutrisi dan melembabkan dan da baiknya jika memilih paket rangkaian produk yang bebas alkohol dan terbuat dari bahan alami.

Bunda juga perlu memperhatikan kondisi fisik sang ibunda. Untuk itu, Bunda bisa menunjukkan perhatian dengan membelikan vitamin dan suplemen yang dapat melengkapi asupan nutrisi yang dibutuhkan.

Selain multivitamin, bentuk perhatian juga bisa Bunda tunjukkan dengan hadiah alat pijat. Dengan kemajuan teknologi, Bunda sangat bisa menemukan berbagai alat pijat dengan model dan fitur sesuai kebutuhan.

Mulai dari alat pijat untuk leher hingga seluruh bagian tubuh, semuanya ada. Jangan lupa, pastikan alat pijat yang dipilih memiliki kualitas yang baik agar dapat dipakai dalam jangka waktu yang lama dan ajari sang ibunda cara menggunakannya secara mandiri, ya.

Asuransi menjadi hal yang penting, Bunda. Manfaatnya mungkin tak langsung terasa, namun ini akan sangat berguna untuk masa depan.

Bunda juga bisa menujukkan rasa cinta pada sang ibunda dengan menghadiahinya asuransi di Hari Ibu. Selain asuransi kesehatan, beberapa perusahaan asuransi juga menyediakan opsi produk asuransi jiwa untuk orang tua.

Bunda bisa membelikan kacamata baca atau hitam untuk melindungi matanya dari silau cahaya matahari. Jika sang ibunda punya gaya berpakaian yang unik, Bunda memilihkan kacamata dengan rame model terkini.

Selain itu, pastikan bingkai kacamata yang dibeli memiliki kualitas yang bagus. Jika Bunda lebih memilih kacamata

baca yang bisa dipakai dalam waktu lama, pilihlah model yang tak cepat kuno dengan rangka berwarna hitam atau cokelat.

Buku bisa menjadi pilihan menarik juga nih, Bunda. Ini berguna agar sang ibunda tak cepat merasa bosan untuk mengisi waktu luang.

Selain itu, buku juga bermanfaat untuk menambah wawasan, memperlambat proses penyakit alzheimer untuk orang lanjut usia, meningkatkan daya ingat, menurunkan risiko stres dan depresi, hingga meningkatkan kemampuan konsentrasi.

Jangan lupa untuk memilih buku dengan tema kesukaannya ya, Bunda.

Simak ide kado sederhana untuk Hari Ibu lainnya di halaman berikut ya, Bunda.

Bunda, yuk download aplikasi digital Allo Bank di sini. Dapatkan diskon 10 persen dan cashback 5 persen.

Judul	Dikabarkan Bakal Diakuisisi, BNI Life Pamer Rasio Kecukupan Modal (RBC) 5 Kali Di Atas Ketentuan Minimum
Media/Date	rctiplus.com/2022-12-16 15:31
Halaman/URL	https://www.rctiplus.com/news/detail/ekonomi/3203600/dikabarkan-bakal-diakuisisi-bni-life-pamer-rasio-kecukupan-modal-rbc-5-kali-di-atas-ketentuan-minimum



JAKARTA - PT BNI Life Insurance (BNI Life) mencatatkan tingkat solvabilitas ataurasio kecukupan modal (risk based capital/RBC) sebesar 627% per Oktober 2022. Capaian ini jauh di atas ketentuan minimum Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 71/POJK.05/2016 sebesar 120%.

Direktur Utama BNI Life Shadiq Akasya mengatakan, di tengah kondisi makro ekonomi yang belum stabil yang berpotensi mengganggu industri keuangan, perusahaan masih mampu mencatatkan kinerja positif. Per Oktober 2022, BNI Life mampu membukukan angka finansial (unaudited) pendapatan premi sebesar Rp4,2 triliun atau mengalami pertumbuhan sebesar 13% secara tahunan (year-on-year/yoy).

Pertumbuhan juga terjadi pada sisi aset yang naik menjadi Rp23,1 triliun, laba bersih mencapai Rp188 miliar, serta RBC mencapai 627% pada Oktober 2022.

Ini menunjukan bahwa BNI Life merupakan salah satu perusahaan yang mengalami pertumbuhan dan memiliki kondisi keuangan yang sehat di tengah kondisi ekonomi saat ini, kata Shadiq dalam website resmi, dikutip Jumat, 16 Desember 2022.

Perusahaan akan terus mengevaluasi dan melakukan transformasi bisnis secara menyeluruh, serta mengimplementasikan mitigasi risiko dalam segala aspek dengan memperbaiki proses bisnis. Langkah tersebut dilakukan agar perusahaan menjadi pemain papan atas industri asuransi jiwa di Indonesia.

Sebelumnya santer dikabarkan perusahaan sedang dilirik banyak investor. PT Astra International Tbk dikabarkan tengah melirik BNI Life . Begitu juga dengan PT Prudential Life Assurance yang dikabarkan tertarik meminang BNI Life..

Judul	Gandeng CIMB Niaga, Sun Life Perluas Pasar Asuransi X-Tra Proteksi Cermat
Media/Date	rm.id/2022-12-16 18:51
Halaman/URL	https://rm.id/baca-berita/ekonomi-bisnis/153319/gandeng-cimb-niaga-sun-life-perluas-pasar-asuransi-xtra-proteksi-cermat



RM .id Rakyat Merdeka - PT Sun Life Financial Indonesia (Sun Life Indonesia) menggandeng PT Bank CIMB Niaga Tbk (CIMB Niaga) memperluas jangkauan produknya, X-Tra Proteksi Cermat .

X-Tra Proteksi Cermat merupakan asuransi jiwa tradisional yang menggabungkan manfaat proteksi dan kepastian pengembalian premi dengan manfaat lebih. X-Tra Proteksi Cermat dirancang guna menjawab kebutuhan solusi perlindungan bagi generasi produktif untuk di tengah ketidakpastian dengan penuh percaya diri.

Tidak hanya berdampak pada perekonomian, pandemi membuat sebagian besar masyarakat Indonesia merasa kesehatan dan nyawanya terancam. Ini dibuktikan oleh hasil riset yang diadakan oleh Inventure Indonesia bersama Alvara Research Center yang menunjukkan sebanyak 78,7 persen dari responden setuju bahwa dengan adanya pandemi, seseorang perlu memiliki asuransi jiwa.

Karena itu, kata Chief Distribution Officer Sun Life Indonesia, Danning Wikanti, dibutuhkan solusi asuransi yang mampu menjawab kebutuhan perlindungan jiwa bagi generasi produktif menuju masa transisi pandemi Covid-19 yang masih belum dapat diprediksi.

"Kami menyadari kebutuhan akan manfaat asuransi terus berubah dan meningkat sehingga kami harus lebih fleksibel mengikuti perkembangan zaman. Pasalnya, ada saja risiko yang tidak terduga dapat terjadi kapan saja," ujarnya, Jumat (16/12).

Untuk itu, kata dia, pihaknya melalui kerja sama bancassurance dengan CIMB Niaga memperluas jangkauan produk kami dengan menghadirkan X-Tra Proteksi Cermat bagi Nasabah CIMB Niaga. Dengan menggabungkan manfaat proteksi dan dilengkapi dengan manfaat pengembalian premi, Nasabah CIMB Niaga diharapkan dapat memulai perencanaan keuangan yang lebih cermat dan bermanfaat di masa mendatang.

"Produk ini juga menawarkan kemudahan dengan periode pembayaran singkat tetapi dengan perlindungan yang

maksimal serta pengembalian premi terjamin di akhir masa perlindungan sehingga sangat menjawab kebutuhan asuransi jiwa bagi generasi produktif masa kini," ujarnya.

Lebih lanjut, X-Tra Proteksi Cermat menawarkan beragam manfaat dan keunggulan yang dapat dinikmati oleh Nasabah CIMB Niaga di antaranya: premi terjangkau dengan proteksi hingga miliaran rupiah, masa Pembayaran Premi 5 tahun dengan masa perlindungan sampai dengan 10 tahun, 120 persen Manfaat Pengembalian Premi di akhir masa pertanggungan dan Keuntungan Proteksi hingga 700 persen dari Premi Tahunan.

Menurut dia, CIMB Niaga merupakan mitra strategis kami dalam mewujudkan komitmen Sun Life Indonesia untuk membantu jutaan keluarga Indonesia dalam mencapai kemapanan finansial dan menjalani hidup yang lebih sehat. Ke depannya, produk-produk unggulan Sun Life Indonesia lainnya akan turut tersedia juga bagi Nasabah CIMB Niaga.

"Melalui kerja sama berkelanjutan dengan CIMB Niaga dalam memperluas pemerataan akses terhadap solusi perlindungan jiwa dan kesehatan bagi seluruh kalangan di Indonesia, kami berharap generasi produktif sebagai garda terdepan bagi pertumbuhan ekonomi di Indonesia dapat memulai perencanaan keuangannya dengan lebih maksimal dan mengambil manfaat dari ketenangan batin dan pikiran dalam menghadapi masa depan yang penuh risiko," tutup Danning.

Direktur Consumer Banking CIMB Niaga, Noviady Wahyudi menyatakan, kemitraan dengan Sun Life Indonesia merupakan bentuk komitmen perseroan kepada Nasabah untuk memberikan layanan one stop financial solution. Hal ini sejalan dengan nilai dalam budaya kerja CIMB Niaga di mana customer centricity menjadi yang utama.

"Melalui kerja sama ini, CIMB Niaga selalu berupaya memberikan yang terbaik kepada Nasabah dan masyarakat Indonesia melalui kualitas layanan, produk, teknologi, dan inovasi yang terus meningkat," katanya.

Judul	PBNU-Prudential Syariah Perkuat Komitmen Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	rm.id/2022-12-16 23:03
Halaman/URL	https://rm.id/baca-berita/ekonomi-bisnis/153343/pbnuprudential-syariah-perkuat-komitmen-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah



RM .id Rakyat Merdeka - PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU, di Jakarta, Jumat (16/12). Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang. Di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sadaqah Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat, khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif, dan terjangkau. Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Presiden Direktur Prudential Syariah Omar Sjawaldy Anwar mengatakan, dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis syariah sekaligus mendorong pertumbuhan

ekonomi syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka.

"Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," ucapnya.

Ketua Umum PBNU KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya) mengatakan, pihakya sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia.

PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," ucapnya.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7 persen populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30 persen dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa. Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

Judul	PBNU-Prudential Syariah Perkuat Komitmen Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	rm.id/2022-12-16 23:03
Halaman/URL	https://rm.id/baca-berita/ekonomi-bisnis/153343/pbnuprudential-syariah-perkuat-komitmen-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah



RM .id Rakyat Merdeka - PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU, di Jakarta, Jumat (16/12). Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang. Di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sadaqah Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat, khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif, dan terjangkau. Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Presiden Direktur Prudential Syariah Omar Sjawaldy Anwar mengatakan, dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis syariah sekaligus mendorong pertumbuhan

ekonomi syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka.

"Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," ucapnya.

Ketua Umum PBNU KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya) mengatakan, pihakya sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia.

PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," ucapnya.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7 persen populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30 persen dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa. Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

Judul	Kemitraan PBNU Dengan Prudential Syariah Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	sinarharapan.id/2022-12-16 22:59
Halaman/URL	https://sinarharapan.id/blog/2022/12/kemitraan-pbnu-dengan-prudential-syariah-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah/



SinarHarapan.id -PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) bersama Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) menjalin Kemitraan strategis guna menumbuhkembangkan perekonomian nasional melalui kerjasama di pelbagai bidang.

Kesepahama bersama ini digelar beraamaan dengan pelaksanaan Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU.

Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf).

Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang

sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.
"Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. Bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023, papar Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah.(16/12/2022) KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, "Kami sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat." Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri.
Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.
Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.
Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah.

SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

Judul	Kemitraan PBNU Dengan Prudential Syariah Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	sinarharapan.id/2022-12-16 22:59
Halaman/URL	https://sinarharapan.id/blog/2022/12/kemitraan-pbnu-dengan-prudential-syariah-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah/



SinarHarapan.id -PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) bersama Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) menjalin Kemitraan strategis guna menumbuhkembangkan perekonomian nasional melalui kerjasama di pelbagai bidang.

Kesepahama bersama ini digelar beraamaan dengan pelaksanaan Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU.

Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf).

Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

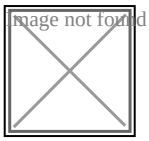
Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang

sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.
"Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. Bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023, papar Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah.(16/12/2022) KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, "Kami sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat." Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri.
Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.
Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.
Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah.

SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

Judul	Sun Life Indonesia Perluas Jangkauan Asuransi X-Tra Proteksi Cermat
Media/Date	sindonews.com/2022-12-16 19:32
Halaman/URL	https://ekbis.sindonews.com/read/971321/178/sun-life-indonesia-perluas-jangkauan-asuransi-x-tra-proteksi-cermat-1671192745



JAKARTA - PT Sun Life Financial Indonesia (Sun Life Indonesia) melalui kerja sama bancassurance dengan PT Bank CIMB Niaga Tbk (CIMB Niaga) perluas jangkauan produk unggulan X-Tra Proteksi Cermat yang kini dapat dibeli melalui Bank CIMB Niaga.

X-Tra Proteksi Cermat merupakan asuransi jiwa tradisional yang menggabungkan manfaat proteksi dan kepastian pengembalian premi dengan manfaat lebih. X-Tra Proteksi Cermat dirancang guna menjawab kebutuhan solusi perlindungan bagi generasi produktif untuk menjalani hidup di tengah ketidakpastian dengan penuh percaya diri.

Tidak hanya berdampak pada perekonomian, pandemi membuat sebagian besar masyarakat Indonesia merasa kesehatan dan nyawanya terancam. Ini dibuktikan oleh hasil riset yang diadakan oleh Inventure Indonesia bersama Alvara Research Center yang menunjukkan sebanyak 78,7% dari responden setuju bahwa dengan adanya pandemi, seseorang perlu memiliki asuransi jiwa.

("Kami menyadari kebutuhan akan manfaat asuransi terus berubah dan meningkat sehingga kami harus lebih fleksibel mengikuti perkembangan zaman. Pasalnya, ada saja risiko yang tidak terduga dapat terjadi kapan saja," kata Chief Distribution Officer Sun Life Indonesia Danning Wikanti dalam keterangan tertulisnya, Jumat (16/12/2022).

Untuk itu, kata Danning, melalui kerja sama bancassurance dengan CIMB Niaga memperluas jangkauan produk X-Tra Proteksi Cermat bagi Nasabah CIMB Niaga. Dengan menggabungkan manfaat proteksi dan dilengkapi dengan manfaat pengembalian premi, nasabah CIMB Niaga diharapkan dapat memulai perencanaan keuangan yang lebih cermat dan bermanfaat di masa mendatang.

(X-Tra Proteksi Cermat menawarkan beragam manfaat dan keunggulan yang dapat dinikmati oleh Nasabah CIMB Niaga. Di antaranya premi terjangkau dengan proteksi hingga miliaran rupiah, masa pembayaran premi lima tahun dengan masa perlindungan sampai dengan 10 tahun.

Direktur Consumer Banking CIMB Niaga Noviady Wahyudi mengatakan kemitraan dengan Sun Life Indonesia merupakan bentuk komitmen perseroan kepada nasabah untuk memberikan layanan one stop financial solution. "Hal ini sejalan dengan nilai dalam budaya kerja CIMB Niaga di mana customer centricity menjadi yang utama," kata Noviady.

Melalui kerja sama ini, kata Noviady, CIMB Niaga selalu berupaya memberikan yang terbaik kepada nasabah dan masyarakat Indonesia melalui kualitas layanan, produk, teknologi, dan inovasi yang terus meningkat.

"CIMB Niaga merupakan mitra strategis kami dalam mewujudkan komitmen Sun Life Indonesia untuk membantu jutaan keluarga Indonesia dalam mencapai kemapanan finansial dan menjalani hidup yang lebih sehat," katanya.

Ke depannya, kata Danning, produk-produk unggulan Sun Life Indonesia lainnya akan turut tersedia juga bagi nasabah CIMB Niaga. Melalui kerja sama berkelanjutan dengan CIMB Niaga, Danning berharap generasi produktif sebagai garda terdepan bagi pertumbuhan ekonomi di Indonesia dapat memulai perencanaan keuangannya dengan lebih maksimal.

(dar).

Judul	Sun Life Indonesia Perluas Jangkauan Asuransi X-Tra Proteksi Cermat Bagi Nasabah CIMB Niaga
Media/Date	suara.com/2022-12-16 19:18
Halaman/URL	https://www.suara.com/bisnis/2022/12/16/191843/sun-life-indonesia-perluas-jangkauan-asuransi-x-tra-proteksi-cermat-bagi-nasabah-cimb-niaga



Suara.com - PT Sun Life Financial Indonesia (Sun Life Indonesia) melalui kerja sama bancassurance dengan PT Bank CIMB Niaga Tbk (CIMB Niaga) memperluas jangkauan produk unggulan X-Tra Proteksi Cermat yang kini dapat dibeli melalui Bank CIMB Niaga.

X-Tra Proteksi Cermat merupakan asuransi jiwa tradisional yang menggabungkan manfaat proteksi dan kepastian pengembalian premi dengan manfaat lebih. X-Tra Proteksi Cermat dirancang guna menjawab kebutuhan solusi perlindungan bagi generasi produktif untuk menjalani hidup di tengah ketidakpastian dengan penuh percaya diri.

Tidak hanya berdampak pada perekonomian, pandemi membuat sebagian besar masyarakat Indonesia merasa kesehatan dan nyawanya terancam. Ini dibuktikan oleh hasil riset yang diadakan oleh Inventure Indonesia bersama Alvara Research Center yang menunjukkan sebanyak 78,7% dari responden setuju bahwa dengan adanya pandemi, seseorang perlu memiliki asuransi jiwa.

Itu sebabnya, dibutuhkan solusi asuransi yang mampu menjawab kebutuhan perlindungan jiwa bagi generasi produktif menuju masa transisi pandemi Covid-19 yang masih belum dapat diprediksi.

"Kami menyadari kebutuhan akan manfaat asuransi terus berubah dan meningkat sehingga kami harus lebih fleksibel mengikuti perkembangan zaman. Pasalnya, #AdaAja risiko yang tidak terduga dapat terjadi kapan saja. Untuk itu, melalui kesempatan ini, kami melalui kerja sama bancassurance dengan CIMB Niaga memperluas jangkauan produk kami dengan menghadirkan X-Tra Proteksi Cermat bagi Nasabah CIMB Niaga. Dengan menggabungkan manfaat proteksi dan dilengkapi dengan manfaat pengembalian premi, Nasabah CIMB Niaga diharapkan dapat memulai perencanaan keuangan yang lebih cermat dan bermanfaat di masa mendatang. Produk

ini juga menawarkan kemudahan dengan periode pembayaran singkat tetapi dengan perlindungan yang maksimal serta pengembalian premi terjamin di akhir masa perlindungan sehingga sangat menjawab kebutuhan asuransi jiwa bagi generasi produktif masa kini," kata Danning Wikanti, Chief Distribution Officer Sun Life Indonesia.

Lebih lanjut, X-Tra Proteksi Cermat menawarkan beragam manfaat dan keunggulan yang dapat dinikmati oleh Nasabah CIMB Niaga di antaranya:

"Kemitraan dengan Sun Life Indonesia merupakan bentuk komitmen kami kepada Nasabah untuk memberikan layanan one stop financial solution. Hal ini sejalan dengan nilai dalam budaya kerja CIMB Niaga di mana customer centricity menjadi #YangUtama. Melalui kerjasama ini, CIMB Niaga selalu berupaya memberikan yang terbaik kepada Nasabah dan masyarakat Indonesia melalui kualitas layanan, produk, teknologi, dan inovasi yang terus meningkat," kata Noviady Wahyudi, Direktur Consumer Banking CIMB Niaga.

"CIMB Niaga merupakan mitra strategis kami dalam mewujudkan komitmen Sun Life Indonesia untuk membantu jutaan keluarga Indonesia dalam mencapai kemapanan finansial dan menjalani hidup yang lebih sehat. Ke depannya, produk produk unggulan kami lainnya akan turut tersedia juga bagi Nasabah CIMB Niaga. Melalui kerja sama berkelanjutan dengan CIMB Niaga dalam memperluas pemerataan akses terhadap solusi perlindungan jiwa dan kesehatan bagi seluruh kalangan di Indonesia, kami berharap generasi produktif sebagai garda terdepan bagi pertumbuhan ekonomi di Indonesia dapat memulai perencanaan keuangannya dengan lebih maksimal dan mengambil manfaat dari ketenangan batin dan pikiran dalam menghadapi masa depan yang penuh risiko. Karena hidup #AdaAja kejutannya, Sun Life #AdaAja asuransinya," tutup Danning.

Judul	Aset Industri Asuransi sepanjang Kuartal III Mengkerut, tapi Premi Naik
Media/Date	tempo.co/2022-12-16 13:52
Halaman/URL	https://bisnis.tempo.co/read/1669041/aset-industri-asuransi-sepanjang-kuartal-iii-mengkerut-tapi-premi-naik



Reporter magang_merdeka TEMPO.CO , Jakarta - Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) memaparkan kinerja asuransi pada kuartal III 2022. Hasilnya, aset industri asuransi mengalami penurunan secara year on year .

"Industri asuransi secara keseluruhan mengalami kontraksi 29,4 persen. Asetnya mengkerut dari Rp 1,5 triliun menjadi Rp 1 triliun," kata Wakil Ketua AAUI Bidang Statistik dan Riset, Trinita Situmeang dalam konferensi pers yang dilaksanakan secara daring, Jumat, 16 Desember 2022.

Namun bila ditilik lebih jauh, aset industri asuransi umum naik tipis 6,8 persen pada kuartal yang sama. Aset tumbuh menjadi Rp 195,8 triliun dari semula Rp 183,2 triliun. Sedangkan aset industri reasuransi naik 11,7 persen menjadi Rp 34,1 triliun.

Sementara itu, pada premi industri asuransi umum juga mengalami kenaikan 19,9 persen menjadi Rp 67 triliun dibandingkan tahun lalu di periode yang sama, yakni Rp 55,8 triliun. Premi industri reasuransi naik 11,7 persen menjadi Rp 18,5 triliun. Lalu premi industri asuransi secara keseluruhan tumbuh 3,4 persen menjadi Rp 395,9 triliun.

Baca OJK Akan Telusuri Aset dan Harta Pribadi Pemegang Saham Pengendali Wanaartha Life "Untuk klaim industri asuransi umum, despite of kontraksi yang terjadi di industri asuransi secara keseluruhan, ternyata klaimnya (secara keseluruhan) tumbuh 11,9 persen menjadi 286,2 triliun dari 255,8 triliun," ucap Trinita.

Direktur Eksekutif AAUI Bern Dwyanto mengatakan data yang disajikan oleh asosiasinya merupakan kompilasi yang diterima dari 74 perusahaan asuransi umum dan tujuh perusahaan reasuransi periode Januari hingga September 2022. Industri jasa keuangan dan asuransi disebut telah mendorong pertumbuhan ekonomi dan menyumbang produk domestik bruto (PDB).

Harga konstan jasa keuangan dan asuransi mengalami kenaikan menjadi Rp 116,9 triliun dibandingkan tahun lalu 115,9 triliun. Untuk pertumbuhan secara year-on-year, jasa keuangan dan asuransi tumbuh 0,87 persen (yoy). Sementara itu, klaim asuransi umum tumbuh 25,2 persen menjadi Rp 27,5 triliun dari sebelumnya Rp 22 triliun.

Sedangkan klaim reasuransi naik 19,1 persen menjadi Rp 9,3 triliun dari sebelumnya Rp 7,8 triliun.

"Secara paralel, AAUI terus meningkatkan edukasi dan literasi serta memperluas informasi perihal pemanfaatan asuransi dalam memperkuat finansial dengan mengantisiapsi resiko yang ada," ujar Bern.

DEFARA DHANYA PARAMITHA Ini Janji Bos OJK Usai Cabut Izin Wanaartha Life Ikuti berita terkini dari Tempo di Google News, klik di sini .

Judul	AXA Financial Indonesia Sambut Positif Program Penjaminan Polis oleh LPS
Media/Date	theiconomics.com/2022-12-16 12:12
Halaman/URL	https://www.theiconomics.com/art-of-execution/axa-financial-indonesia-sambut-positif-program-penjaminan-polis-oleh-lps/



Pelaku usaha asuransi di Indonesia menyambut positif tugas baru Lembaga Penjaminan Simpanan (LPS) yang mendapat tugas baru untuk menjalankan program penjaminan polis. Program penjaminan polis ini diharapkan meningkatkan kepercayaan masyarakat akan industri asuransi, terlebih di tengah isu gagal bayar yang dilakukan beberapa perushaaan asuransi yang sedang terjadi saat ini.

"Inisiatif dari pemerintah ini tentu saja kita dukung untuk memberikan proteksi lebih kepada nasabah," ujar Direktur AXA Financial Indonesia, Arta Magdalena dalam acara temu media, Kamis (15/12).

AXA Financial Indonesia sendiri, tambah Arta, masih mempelajari implikasi adanya program penjaminan polis ini, termasuk terkait iuran kepesertaan yang harus dibayarkan kepada LPS nantinya. Demikian juga implikasi dari adanya iuran tersebut pada kebijakan harga produk asuransi yang ditawarkan kepada nasabah.

"Kalau itu untuk tujuan yang baik (iuran kepada LPS), pasti kita dukung. (Tetapi) kita belum bisa berkomentar (soal implikasi ke pricing produk). Masih dipelajari dulu. Tetapi kita mendukung," ujar Arta.

Rancangan Undang-Undang (RUU) Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (PPSK) disahkan sebagai undang-undang (UU) pada Kamis (15/12) kemarin. Regulasi baru ini memberikan tugas tambahan kepada Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) untuk menjamin polis nasabah asuransi. UU PPSK Ini menegaskan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Asuransi Syariah wajib menjadi peserta program penjaminan polis.

Disebutkan bahwa Penyelenggaraan Program Penjaminan Polis sebagaimana bertujuan untuk melindungi pemegang polis, tertanggung, atau peserta dari perusahaan asuransi atau perusahaan asuransi syariah yang

dicabut izin usahanya akibat mengalami kesulitan keuangan.

Judul	Dikabarkan Bakal Diakuisisi, BNI Life Pamer Rasio Kecukupan Modal (RBC) 5 Kali Di Atas Ketentuan Minimum
Media/Date	trenasia.com/2022-12-16 15:30
Halaman/URL	https://www.trenasia.com/dikabarkan-bakal-diakuisisi-bni-life-pamer-rasio-kecukupan-modal-rbc-5-kali-di-atas-ketentuan-minimum



JAKARTA - PT BNI Life Insurance (BNI Life) mencatatkan tingkat solvabilitas atau rasio kecukupan modal (risk based capital/RBC) sebesar 627% per Oktober 2022. Capaian ini jauh di atas ketentuan minimum Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 71/POJK.05/2016 sebesar 120%.

Direktur Utama BNI Life Shadiq Akasya mengatakan, di tengah kondisi makro ekonomi yang belum stabil yang berpotensi mengganggu industri keuangan, perusahaan masih mampu mencatatkan kinerja positif. Per Oktober 2022, BNI Life mampu membukukan angka finansial (unaudited) pendapatan premi sebesar Rp4,2 triliun atau mengalami pertumbuhan sebesar 13% secara tahunan (year-on-year/yoy).

Pertumbuhan juga terjadi pada sisi aset yang naik menjadi Rp23,1 triliun, laba bersih mencapai Rp188 miliar, serta RBC mencapai 627% pada Oktober 2022.

"Ini menunjukan bahwa BNI Life merupakan salah satu perusahaan yang mengalami pertumbuhan dan memiliki kondisi keuangan yang sehat di tengah kondisi ekonomi saat ini," kata Shadiq dalam website resmi, dikutip Jumat, 16 Desember 2022.

Perusahaan akan terus mengevaluasi dan melakukan transformasi bisnis secara menyeluruh, serta mengimplementasikan mitigasi risiko dalam segala aspek dengan memperbaiki proses bisnis. Langkah tersebut dilakukan agar perusahaan menjadi pemain papan atas industri asuransi jiwa di Indonesia.

Sebelumnya santer dikabarkan perusahaan sedang dilirik banyak investor. PT Astra International Tbk dikabarkan tengah melirik BNI Life . Begitu juga dengan PT Prudential Life Assurance yang dikabarkan tertarik meminang BNI Life.

Judul	Dikabarkan Bakal Diakuisisi, BNI Life Pamer Rasio Kecukupan Modal (RBC) 5 Kali Di Atas Ketentuan Minimum
Media/Date	trenasia.com/2022-12-16 15:30
Halaman/URL	https://www.trenasia.com/dikabarkan-bakal-diakuisisi-bni-life-pamer-rasio-kecukupan-modal-rbc-5-kali-di-atas-ketentuan-minimum



JAKARTA - PT BNI Life Insurance (BNI Life) mencatatkan tingkat solvabilitas atau rasio kecukupan modal (risk based capital/RBC) sebesar 627% per Oktober 2022. Capaian ini jauh di atas ketentuan minimum Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 71/POJK.05/2016 sebesar 120%.

Direktur Utama BNI Life Shadiq Akasya mengatakan, di tengah kondisi makro ekonomi yang belum stabil yang berpotensi mengganggu industri keuangan, perusahaan masih mampu mencatatkan kinerja positif. Per Oktober 2022, BNI Life mampu membukukan angka finansial (unaudited) pendapatan premi sebesar Rp4,2 triliun atau mengalami pertumbuhan sebesar 13% secara tahunan (year-on-year/yoy).

Pertumbuhan juga terjadi pada sisi aset yang naik menjadi Rp23,1 triliun, laba bersih mencapai Rp188 miliar, serta RBC mencapai 627% pada Oktober 2022.

"Ini menunjukan bahwa BNI Life merupakan salah satu perusahaan yang mengalami pertumbuhan dan memiliki kondisi keuangan yang sehat di tengah kondisi ekonomi saat ini," kata Shadiq dalam website resmi, dikutip Jumat, 16 Desember 2022.

Perusahaan akan terus mengevaluasi dan melakukan transformasi bisnis secara menyeluruh, serta mengimplementasikan mitigasi risiko dalam segala aspek dengan memperbaiki proses bisnis. Langkah tersebut dilakukan agar perusahaan menjadi pemain papan atas industri asuransi jiwa di Indonesia.

Sebelumnya santer dikabarkan perusahaan sedang dilirik banyak investor. PT Astra International Tbk dikabarkan tengah melirik BNI Life . Begitu juga dengan PT Prudential Life Assurance yang dikabarkan tertarik meminang BNI Life.

Judul	Kemudahan Pembayaran Klaim AXA Mandiri
Media/Date	tribunnews.com/2022-12-16 21:08
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/images/regional/view/1951008/kemudahan-pembayaran-klaim-axa-mandiri



Direktur PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) Rudi Nugraha (kedua kanan) bersama Vice President Bank Mandiri Anandithο J. Prakoso (kanan) secara simbolis menyerahkan pembayaran klaim sebesar Rp1.147.236.140 kepada Bibit Andriani Susilowati (kedua kiri) didampingi suaminya Yudi Darmawan (kiri) ahli waris dan juga orang tua almarhum Beni Sucahyo Darmawan nasabah Asuransi Mandiri Perlindungan Sejahtera dari AXA Mandiri sejak tahun 2020, di Nganjuk, Jawa Timur, Kamis (15/12/2022). Hingga kuartal ketiga 2022, AXA Mandiri telah membayarkan klaim dan manfaat asuransi sebesar Rp8,5 triliun naik sebesar 34,9% dibandingkan periode yang sama tahun lalu senilai Rp6,3 triliun. AXA Mandiri terus meningkatkan layanan kepada nasabah termasuk kemudahan dalam pembayaran klaim melalui transformasi digital. Tribunnews/HO.

Judul	Perluas Pasar Produk Asuransi, Sun Life Financial Bidik Nasabah CIMB Niaga
Media/Date	viva.co.id/2022-12-16 20:24
Halaman/URL	https://www.viva.co.id/berita/bisnis/1556131-perluas-pasar-produk-asuransi-sun-life-financial-bidik-nasabah-cimb-niaga



VIVA Tidak hanya berdampak pada perekonomian, pandemi membuat sebagian besar masyarakat Indonesia merasa kesehatan dan nyawanya terancam. Hal itu salah satunya berdasarkan riset yang diadakan oleh Inventure Indonesia bersama Alvara Research Center.

Dalam riset tersebut, sebanyak 78,7 persen dari responden setuju bahwa dengan adanya pandemi, seseorang perlu memiliki asuransi jiwa. Hal tersebut lah yang mendasari PT Sun Life Financial Indonesia melalui kerja sama bancassurance dengan PT Bank CIMB Niaga Tbk (CIMB Niaga) memperluas jangkauan produk unggulan X-Tra Proteksi Cermat untuk nasabahnya.

Danning Wikanti, Chief Distribution Officer Sun Life Indonesia menyampaikan, produk ini merupakan asuransi jiwa tradisional yang menggabungkan manfaat proteksi dan kepastian pengembalian premi dengan manfaat lebih.

"Dengan menggabungkan manfaat proteksi dan dilengkapi dengan manfaat pengembalian premi, nasabah CIMB Niaga diharapkan dapat memulai perencanaan keuangan yang lebih cermat dan bermanfaat di masa mendatang. Produk ini juga menawarkan kemudahan dengan periode pembayaran singkat tetapi dengan perlindungan yang maksimal serta pengembalian premi terjamin di akhir masa perlindungan sehingga sangat menjawab kebutuhan asuransi jiwa bagi generasi produktif masa kini," di Jakarta, Jumat, 16 Desember 2022.

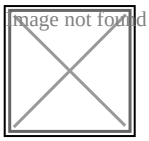
Lebih lanjut dia pun menjelaskan keuanggulan produk tersebut. Yaitu, premi terjangkau dengan proteksi hingga miliaran rupiah, masa pembayaran premi 5 tahun dengan masa perlindungan sampai dengan 10 tahun. Kemudian 120 persen Manfaat Pengembalian Premi di akhir masa pertanggungan dan keuntungan proteksi hingga 700 persen dari premi tahunan.

" Melalui kerja sama berkelanjutan dengan CIMB Niaga dalam memperluas pemerataan akses terhadap solusi perlindungan jiwa dan kesehatan bagi seluruh kalangan di Indonesia, kami berharap generasi produktif sebagai garda terdepan bagi pertumbuhan ekonomi di Indonesia dapat memulai perencanaan keuangannya dengan lebih

maksimal dan mengambil manfaat dari ketenangan batin dan pikiran dalam menghadapi masa depan yang penuh risiko," tutup Danning.

Sementara itu, Noviady Wahyudi, Direktur Consumer Banking CIMB Niaga menyatakan, kemitraan dengan Sun Life Indonesia merupakan bentuk komitmen perusahaan kepada nasabah untuk memberikan layanan one stop financial solution . Melalui kerja sama ini, CIMB Niaga selalu berupaya memberikan yang terbaik kepada Nasabah dan masyarakat Indonesia melalui kualitas layanan, produk, teknologi, dan inovasi yang terus meningkat.

Judul	Perluas Jangkauan Produk, Sun Life Kerja Sama Bancassurance dengan CIMB Niaga
Media/Date	wartaekonomi.co.id/2022-12-16 16:55
Halaman/URL	https://wartaekonomi.co.id/read466961/perluas-jangkauan-produk-sun-life-kerja-sama-bancassurance-dengan-cimb-niaga



PT Sun Life Financial Indonesia (Sun Life Indonesia) melalui kerja sama bancassurance dengan PT Bank CIMB Niaga Tbk (CIMB Niag a) memperluas jangkauan produk unggulan X-Tra Proteksi Cermat yang kini dapat dibeli melalui Bank CIMB Niaga. X-Tra Proteksi Cermat dirancang guna menjawab kebutuhan solusi perlindungan bagi generasi produktif untuk di tengah ketidakpastian dengan penuh percaya diri.

Tidak hanya berdampak pada perekonomian, pandemi membuat sebagian besar masyarakat Indonesia merasa kesehatan dan nyawanya terancam. Ini dibuktikan oleh hasil riset yang diadakan oleh Inventure Indonesia bersama Alvara Research Center yang menunjukkan sebanyak 78,7% dari responden setuju bahwa dengan adanya pandemi, seseorang perlu memiliki asuransi jiwa.

Itu sebabnya, dibutuhkan solusi asuransi yang mampu menjawab kebutuhan perlindungan jiwa bagi generasi produktif menuju masa transisi pandemi Covid-19 yang masih belum dapat diprediksi.

Chief Distribution Officer Sun Life Indonesia, Danning Wikanti menyampaikan bahwa pihaknya menyadari kebutuhan akan manfaat asuransi terus berubah dan meningkat sehingga kami harus lebih fleksibel mengikuti perkembangan zaman. Pasalnya, ada risiko yang tidak terduga dapat terjadi kapan saja. Untuk itu, melalui kesempatan ini, Sun LIfe Indonesia melalui kerja sama bancassurance dengan CIMB Niaga memperluas jangkauan produk kami dengan menghadirkan X-Tra Proteksi Cermat bagi Nasabah CIMB Niaga.

"Dengan menggabungkan manfaat proteksi dan dilengkapi dengan manfaat pengembalian premi, Nasabah CIMB Niaga diharapkan dapat memulai perencanaan keuangan yang lebih cermat dan bermanfaat di masa mendatang. Produk ini juga menawarkan kemudahan dengan periode pembayaran singkat tetapi dengan perlindungan yang maksimal serta pengembalian premi terjamin di akhir masa perlindungan sehingga sangat menjawab kebutuhan asuransi jiwa bagi generasi produktif masa kini," kata danning, di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

Danning melanjutkan bila CIMB Niaga merupakan mitra strategis Sun Life dalam mewujudkan komitmennya untuk membantu jutaan keluarga Indonesia dalam mencapai kemapanan finansial dan menjalani hidup yang lebih sehat. Ke depannya, produk-produk unggulan kami lainnya akan turut tersedia juga bagi Nasabah CIMB Niaga.

"Melalui kerja sama berkelanjutan dengan CIMB Niaga dalam memperluas pemerataan akses terhadap solusi perlindungan jiwa dan kesehatan bagi seluruh kalangan di Indonesia, kami berharap generasi produktif sebagai garda terdepan bagi pertumbuhan ekonomi di Indonesia dapat memulai perencanaan keuangannya dengan lebih maksimal dan mengambil manfaat dari ketenangan batin dan pikiran dalam menghadapi masa depan yang penuh risiko. Karena hidup #AdaAja kejutannya, Sun Life #AdaAja asuransinya," jelas Danning.

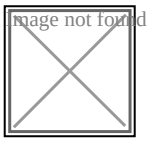
Lebih lanjut, X-Tra Proteksi Cermat menawarkan premi terjangkau dengan proteksi hingga miliaran Rupiah, masa

Pembayaran Premi 5 tahun dengan masa perlindungan sampai dengan 10 tahun, 120% Manfaat Pengembalian Premi di akhir masa pertanggungan, dan keuntungan Proteksi hingga 700% dari Premi Tahunan.

Dalam kesempatan yang sama, Direktur Consumer Banking CIMB Niaga, Noviady Wahyudi, mengungkapkan bila kemitraan dengan Sun Life Indonesia merupakan bentuk komitmen CIMB Niaga kepada Nasabah untuk memberikan layanan one stop financial solution. Hal ini sejalan dengan nilai dalam budaya kerja CIMB Niaga di mana customer centricity menjadi yang utama.

"Melalui kerjasama ini, CIMB Niaga selalu berupaya memberikan yang terbaik kepada Nasabah dan masyarakat Indonesia melalui kualitas layanan, produk, teknologi, dan inovasi yang terus meningkat," ungkapnya..

Judul	PBNU Bersama Prudential Syariah Perkuat Komitmen melalui Kemitraan Strategis untuk Mendorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	wartaekonomi.co.id/2022-12-16 22:00
Halaman/URL	https://wartaekonomi.co.id/read467021/pbnu-bersama-prudential-syariah-perkuat-komitmen-melalui-kemitraan-strategis-untuk-mendorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah



PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) , perusahaan asuransi jiwa terkemuka berbasis Syariah yang telah menjadi entitas yang berdiri sendiri sejak 5 April 2022, hari ini meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU. Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

"Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," kata Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah.

KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya) , Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, "Kami sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat." Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

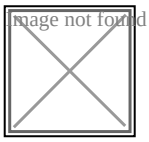
Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar..

Judul	PBNU Bersama Prudential Syariah Perkuat Komitmen melalui Kemitraan Strategis untuk Mendorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	wartaekonomi.co.id/2022-12-16 22:00
Halaman/URL	https://wartaekonomi.co.id/read467021/pbnu-bersama-prudential-syariah-perkuat-komitmen-melalui-kemitraan-strategis-untuk-mendorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah



PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) , perusahaan asuransi jiwa terkemuka berbasis Syariah yang telah menjadi entitas yang berdiri sendiri sejak 5 April 2022, hari ini meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU. Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

"Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," kata Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah.

KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya) , Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, "Kami sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat." Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar..

Judul	PBNU Luncurkan Kemitraan dengan Prudential Syariah untuk Mendorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	wartakota.tribunnews.com/2022-12-16 23:39
Halaman/URL	https://wartakota.tribunnews.com/2022/12/16/pbnu-luncurkan-kemitraan-dengan-prudential-syariah-untuk-mendorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah



WARTAKOTALIVE.COM, JAKARTA - PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), Pada hari ini atau Sabtu (16/12) meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) Lembaga Amil Zakat, Infaq dan Shadaqah NU atau LAZISNU.

Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf).

Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau..

Judul	Prudential Syariah - PBNU komitmen dorong pertumbuhan ekonomi syariah
Media/Date	antaranews.com/2022-12-17 22:16
Halaman/URL	https://www.antaranews.com/berita/3310390/prudential-syariah-pbnu-komitmen-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah



Jakarta (ANTARA) - PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) menjalin kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU)untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf (ZISWAF).

Presiden Direktur Prudential Syariah Omar Sjawaldy Anwar dalam keterangannya di Jakarta, Sabtu, mengatakan program-program tersebut ditujukan bagi masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

"Dengan kerja sama ini, perusahaan semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau," ujarnya.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar duafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

"Kami sangat berbahagia dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023,"

katanya.
Omar menyatakan komitmen berkelanjutan perusahaan untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi.
Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), pihaknya siap membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah.
SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.
Ketua Umum PBNU KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya) menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah untuk memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024.
"Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," ujarnya.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7 persen populasi di dalam negeri.

Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30 persen dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Judul	Prudential Syariah - PBNU komitmen dorong pertumbuhan ekonomi syariah
Media/Date	antaranews.com/2022-12-17 22:16
Halaman/URL	https://www.antaranews.com/berita/3310390/prudential-syariah-pbnu-komitmen-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah



Jakarta (ANTARA) - PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) menjalin kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU)untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf (ZISWAF).

Presiden Direktur Prudential Syariah Omar Sjawaldy Anwar dalam keterangannya di Jakarta, Sabtu, mengatakan program-program tersebut ditujukan bagi masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

"Dengan kerja sama ini, perusahaan semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau," ujarnya.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar duafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

"Kami sangat berbahagia dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023,"

katanya.
Omar menyatakan komitmen berkelanjutan perusahaan untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi.
Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), pihaknya siap membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah.
SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.
Ketua Umum PBNU KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya) menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah untuk memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024.
"Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," ujarnya.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7 persen populasi di dalam negeri.

Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30 persen dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Judul	PBNU Bersama Prudential Syariah Perkuat Komitmen melalui Kemitraan Strategis untuk Mendorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	batampos.co.id/2022-12-17 20:23
Halaman/URL	https://news.batampos.co.id/pbnu-bersama-prudential-syariah-perkuat-komitmen-melalui-kemitraan-strategis-untuk-mendorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah/



batampos PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), perusahaan asuransi jiwa terkemuka berbasis Syariah yang telah menjadi entitas yang berdiri sendiri sejak 5 April 2022, hari ini meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU. Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang

sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, "Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023." KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, "Kami sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat." Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.1 Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah. Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar.

Judul	PBNU Bersama Prudential Syariah Perkuat Komitmen melalui Kemitraan Strategis untuk Mendorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	batampos.co.id/2022-12-17 20:23
Halaman/URL	https://news.batampos.co.id/pbnu-bersama-prudential-syariah-perkuat-komitmen-melalui-kemitraan-strategis-untuk-mendorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah/



batampos PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), perusahaan asuransi jiwa terkemuka berbasis Syariah yang telah menjadi entitas yang berdiri sendiri sejak 5 April 2022, hari ini meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU. Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang

sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, "Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023." KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, "Kami sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat." Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.1 Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah. Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar.

Judul	Sunday Ins Siapkan Produk Asuransi Kendaraan Listrik
Media/Date	bisnis.com/2022-12-17 08:43
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20221217/563/1609405/sunday-ins-siapkan-produk-asuransi-kendaraan-listrik



Bisnis.com , JAKARTA PT Sunday Ins Indonesia (Sunday Ins), perusahaan insurance technology (insurtech) full-stack berencana meluncurkan produk asuransi untuk kendaraan listrik. Saat ini, perusahaan tengah mengkaji kesiapan produk tersebut.

Head of Marketing Sunday Ins Indonesia Luvdhy Wahyu Sarwo Edy mengatakan bahwa perusahaan saat ini tengah berencana dan mempersiapkan untuk meluncurkan produk asuransi kendaraan listrik ke depannya. Adapun terkait realisasi peluncuran produk ini belum bisa dipastikan oleh Sunday Ins.

"Sebagai upaya Sunday Indonesia dalam mendukung perkembangan ekosistem kendaraan listrik, kami terus berupaya untuk menyediakan asuransi bagi kendaraan listrik yang sesuai dengan kebutuhan pengguna, khususnya di Indonesia," ujar Luvdhy kepada Bisnis, Sabtu (17/12/2022).

Luvdhy menyampaikan bahwa pangsa pasar mobil listrik masih belum signikan di Indonesia. Namun demikian pertumbuhan kendaraan listrik di Indonesia pada tahun 2022 mengalami peningkatan. Berdasarkan data Gaikindo, penjualan mobil listrik pada tahun 2022 mencapai 3.801 unit dan diproyeksikan volume tersebut akan terus bertambah.

"Industri kendaraan listrik masih akan berkembang di Indonesia. Saat ini Sunday Indonesia belum bisa memberikan statement terkait strategi kami dalam bersaing di pasar asuransi kendaraan listrik," ujar Luvdhy.

Sunday Indonesia saat ini sudah memiliki produk-produk asuransi untuk travel, kendaraan bermotor, properti, kargo, personal accident dan asuransi jiwa kredit. Ke depannya, Sunday Indonesia akan merilis produk-produk yang lebih spesik untuk memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia seperti individual health, critical illness, dan lain-lain.

Di sisi lain, Sunday Ins Indonesia telah menjalin kerja sama dengan PT Pegadaian (Persero) untuk menyediakan asuransi kecelakaan di setiap pembelian tiga produk pilihan Pegadaian. Kerja sama tersebut merupakan yang pertama kali dilakukan Sunday Ins sejak masuk ke pasar Indonesia.

Adapun kolaborasi yang dilakukan bersama Pegadaian adalah memberikan produk asuransi dari Sunday Indonesia untuk para nasabah Pegadaian yang terpilih ketika membeli produk Gadai Peduli, Tabungan Emas, dan Cicilan Emas milik Pegadaian.

"Kami memulai ekspansi kami di Indonesia sejak April 2022 dengan menyediakan asuransi karyawan kepada pelanggan B2B kami. Ke depannya, Sunday akan terus memperluas kerja sama dengan mitra-mitra yang terpercaya dari berbagai lini industri di Indonesia," ujar Luvdhy.

Judul	PBNU Gandeng Prudential Syariah Dorong Pertumbuhan Asuransi Syariah
Media/Date	bisnis.com/2022-12-17 16:53
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20221217/215/1609503/pbnu-gandeng-prudential-syariah-dorong-pertumbuhan-asuransi-syariah



Bisnis.com , JAKARTA PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) resmi mengumumkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) untuk mendorong pertumbuhan ekonomi dan asuransi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf).

Presiden Direktur Prudential Syariah Omar Sjawaldy Anwar mengatakan, program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

"Kami ingin memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia dan bersama PBNU, kami akan menghadirkan beragam inisiatif sepanjang 2023," ujarnya saat ditemui Bisnis, Sabtu (17/12/2022).

Senada, Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya) mengatakan, pihaknya sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah untuk memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia pada 2024.

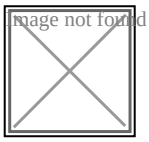
"Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan

masyarakat," ujarnya Apalagi, dia menjabarkan bahwa berdasarkan data The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7 persen populasi di dalam negeri.

Dia melanjutkan, apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30 persen dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

"Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global," tuturnya.

Judul	PBNU Bersama Prudential Syariah Perkuat Kemitraan Strategis untuk dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	en.badaksatu.com/2022-12-17 13:47
Halaman/URL	https://en.badaksatu.com/finance/221527/pbnu-bersama-prudential-syariah-perkuat-kemitraan-strategis-untuk-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah.html



PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), perusahaan asuransi jiwa terkemuka berbasis Syariah yang telah menjadi entitas yang berdiri sendiri sejak 5 April 2022, meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

EN.BADAKSATU.COM -Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia. Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang.

Di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang..

Judul	Kemitraan Strategis Prudential Syariah Dan PBNU Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah Indonesia
Media/Date	hallo.id/2022-12-17 22:43
Halaman/URL	https://www.hallo.id/ekonomi-bisnis/pr-286122875/kemitraan-strategis-prudential-syariah-dan-pbnu-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah-indonesia



Kemitraan strategis, diluncurkan PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), dan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU). Kemitraan tersebut diluncurkan betepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU yang mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf).

Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang. Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

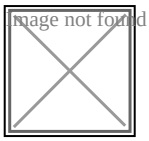
Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

"Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU , sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang

2023," kata Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah .

KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah , sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia.

Judul	PBNU Gandeng Prudential Syariah Dorong Pertumbuhan Asuransi Syariah
Media/Date	iarfcindonesia.com/2022-12-17 00:00
Halaman/URL	https://iarfcindonesia.com/p/article/pbnu-gandeng-prudential-syariah-dorong-pertumbuhan-asuransi-syariah



Bisnis.com, JAKARTA PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) resmi mengumumkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) untuk mendorong pertumbuhan ekonomi dan asuransi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf).

Presiden Direktur Prudential Syariah Omar Sjawaldy Anwar mengatakan, program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

"Kami ingin memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia dan bersama PBNU, kami akan menghadirkan beragam inisiatif sepanjang 2023," ujarnya saat ditemui Bisnis, Sabtu (17/12/2022).

Senada, Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya) mengatakan, pihaknya sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah untuk memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia pada 2024.

"Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," ujarnya Apalagi, dia menjabarkan bahwa berdasarkan data The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7 persen populasi di dalam negeri.

Dia melanjutkan, apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30 persen dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

"Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global," tuturnya.

Sumber : Bisnis.com

Judul	Resmikan Kantor Keagenan Grow di Jakbar, Sinarmas MSIG Life Makin Dekat dengan Masyarakat
Media/Date	indopos.co.id/2022-12-17 16:05
Halaman/URL	https://www.indopos.co.id/ekonomi/2022/12/17/resmikan-kantor-keagenan-grow-di-jakbar-sinarmas-msig-life-makin-dekat-dengan-masyarakat/



PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Tbk. (Sinarmas MSIG Life) meresmikan pembukaan kantor keagenan atau Agency Kantor Mandiri (AKM) Grow di Daan Mogot, Kalideres, Jakarta Barat. Acara peresmian ini ditandai dengan agenda potong pita yang dilakukan oleh Presiden Direktur Sinarmas MSIG Life, Wianto Chen, didampingi oleh Herman Sulistyo dan Andrew Bain selaku Direktur serta pemilik Agency Grow, Rustan Tjong. Foto: Dokumen Sinarmas MSIG Life INDOPOS.CO.ID Terus mengupayakan kemudahan jangkauan dan dekat dengan masyarakat, PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Tbk. (Sinarmas MSIG Life) meresmikan pembukaan kantor keagenan atau Agency Kantor Mandiri (AKM) Grow di Daan Mogot, Kalideres, Jakarta Barat (Jakbar). Acara peresmian ini ditandai dengan agenda potong pita yang dilakukan oleh Presiden Direktur Sinarmas MSIG Life, Wianto Chen, didampingi oleh Herman Sulistyo dan Andrew Bain selaku Direktur serta pemilik Agency Grow, Rustan Tjong.

Presiden Direktur Sinarmas MSIG Life, Wianto Chen mengatakan, seiring dengan pertumbuhan bisnis selama 2022, perusahaan terus hadir lebih dekat dengan masyarakat di seluruh Indonesia, khususnya di wilayah ibu.kota. AKM Grow merupakan AKM ke-9 yang dibuka selama 2022.

"Langkah tersebut menjadi wujud komitmen kami untuk mempermudah akses nasabah dalam mendapatkan solusi proteksi dari Sinarmas MSIG Life. Selain itu, kantor AKM Grow juga memperkuat operasional dan alur kerja tenaga pemasar kami di Jakarta Barat," kata dia.

Strategi penguatan operasional juga ditunjukkan oleh Perusahaan melalui implementasi transformasi digital Perusahaan. Nasabah dapat menjangkau layanan asuransi terkait polis melalui aplikasi digital bernama VEGA by Sinarmas MSIG Life maupun virtual assistant melalui WhatsApp.

Tak hanya itu, Tenaga Pemasar juga sudah dilengkapi aplikasi digital yang memudahkan proses penjualan sehingga lebih mudah namun tetap aman. Seluruh kemudahan melalui digital ini menyajikan layanan hybrid bagi

generasi muda dalam berasuransi.

Berdasarkan data dari AAJI, tingkat penetrasi total tertanggung perorangan asuransi jiwa terhadap total penduduk Indonesia mencapai 8 persen pada semester 1 tahun 2022 yang berarti tumbuh sebesar 9,5 persen secara YoY. Kenaikan ini menunjukkan kesadaran masyarakat Indonesia terhadap pentingnya perlindungan dan perencanaan finansial semakin tinggi.

"Melalui kehadiran AKM Grow kami mendukung program pemerintah dalam meningkatkan akses keuangan masyarakat. Kami menyediakan berbagai produk proteksi unggulan untuk perencanaan jangka pendek, menengah hingga jangka panjang bagi diri sendiri dan keluarga, baik konvensional maupun syariah," kata Direktur Sinarmas MSIG Life, Herman Sulistyo melalui keterangan tertulis, Sabtu (17/12/2022).

AKM Grow berlokasi di PJS Tower Lt. 8 Unit: 801-802, Jalan Daan Mogot KM.14, Kalideres, Jakarta Barat. Secara bisnis, Grow Agency telah menjadi mitra Sinarmas MSIG Life sejak bulan Mei 2022 dan memberikan kontribusi atas pertumbuhan bisnis di jalur distribusi keagenan Perusahaan yang tumbuh sebesar lebih dari 300 persen secara YoY di 2022.

(ibs) Copyright 2022.
Copyright 2022.

Judul	PBNU-Prudential Syariah Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	industry.co.id/2022-12-17 04:45
Halaman/URL	https://www.industry.co.id/read/116686/pbnu-prudential-syariah-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah



INDUSTRY.co.id-Jakarta PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU). Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf).

Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi,termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, "Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia,mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam

inisiatif di sepanjang 2023." KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, "Kami sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat." Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.1 Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah. Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar.

Judul	Prudential Syariah Dan PBNU Luncurkan Kemitraan Strategis, Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah Di Indonesia
Media/Date	industry.co.id/2022-12-17 22:19
Halaman/URL	https://www.industry.co.id/read/116700/prudential-syariah-dan-pbnu-luncurkan-kemitraan-strategis-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah-di-indonesia



INDUSTRY.co.id - Jakarta PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), hari ini meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU). Kemitraan tersebut diluncurkan betepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU yang mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Menurut Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka.

"Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," kata Omar.

KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia.

"PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," kata Yahya Cholil Staquf.

Judul	PBNU-Prudential Syariah Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	industry.co.id/2022-12-17 04:45
Halaman/URL	https://www.industry.co.id/read/116686/pbnu-prudential-syariah-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah



INDUSTRY.co.id-Jakarta PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU). Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf).

Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi,termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, "Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia,mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam

inisiatif di sepanjang 2023." KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, "Kami sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat." Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.1 Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah. Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar.

Judul	Genjot Ekonomi Syariah, PBNU dan Prudential Syariah Perkuat Kemitraan Strategis
Media/Date	infobanknews.com/2022-12-17 10:39
Halaman/URL	https://infobanknews.com/genjot-ekonomi-syariah-pbnu-dan-prudential-syariah-perkuat-kemitraan-strategis/



Jakarta PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), melakukan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia, bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU. Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, diantaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau. Kemitraan ini juga diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan.

Presiden Direktur Prudential Syariah Omar Sjawaldy Anwar mengatakan, dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah, sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. "Kami sangat berbahagia, karena dapat bersama-sama dengan PBNU, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," ujarnya dikutip 17 Desember 2022.

KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) menambahkan, bahwa pihaknya sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024.

"Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," ucapnya.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa. Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi yakni inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar. (*)

Judul	Genjot Ekonomi Syariah, PBNU dan Prudential Syariah Perkuat Kemitraan Strategis
Media/Date	infobanknews.com/2022-12-17 10:39
Halaman/URL	https://infobanknews.com/genjot-ekonomi-syariah-pbnu-dan-prudential-syariah-perkuat-kemitraan-strategis/



Jakarta PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), melakukan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia, bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU. Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, diantaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau. Kemitraan ini juga diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan.

Presiden Direktur Prudential Syariah Omar Sjawaldy Anwar mengatakan, dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah, sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. "Kami sangat berbahagia, karena dapat bersama-sama dengan PBNU, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," ujarnya dikutip 17 Desember 2022.

KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) menambahkan, bahwa pihaknya sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024.

"Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," ucapnya.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa. Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi yakni inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar. (*)

Judul Transformasi Bank DKI Terus Memberikan Hasil Positif
Media/Date infobanknews.com/2022-12-17 09:15
Halaman/URL https://infobanknews.com/transformasi-bank-dki-terus-memberikan-hasil-positif/



Jakarta Bank DKI terus melalukan transformasi sejak 2021 hingga sekarang. Alhasil kinerja keuangan perseroan pun mencatatkan kinerja positif di tengah kondisi yang masih diliputi dengan ketidakpastian.

Kinerja cemerlang Bank DKI di bawah kepemimpinan Direktur Utama Fidri Arnaldy patut diacungi jempol. Berbagai raihan kinerja positif dan ekspansi yang solid mampu dibukukan oleh Bank DKI, tercermin dari catatan laba bersih sebesar Rp726 miliar atau tumbuh 28,83% (YoY) di Kuartal III 2022.

Kinerja perseroan yang terus mencatatkan positif, tidak terlepas dari peran Fidri Arnaldy sebagai pimpinan. Fidri pun mendapatkan penghargaan "Indonesia Most Acclaimed CEO 2022 with Outstanding Leadership in Providing Reliable Banking Service Category Regional Bank" yang diterima 16 Desember 2022.

"Penghargaan ini tentunya menjadi pencapaian yang bernilai atas upaya dalam memimpin program Transformasi 5.0 di Bank DKI dan kembali menegaskan bahwa pencapaian kinerja positif Bank DKI diakui oleh berbagai lembaga independen terkemuka," ujar Fidri Arnaldy.

Penghargaan Indonesia Most Acclaimed CEO 2022 merupakan bentuk apresiasi terhadap kinerja CEO/Presiden Direktur/Direktur Utama dari berbagai kategori industri, seperti agribisnis, asuransi jiwa dan umum, energi, ritel, hingga perbankan.

Penilaian dilakukan berdasarkan metode desk research, media monitoring dan expert panel dalam melihat kualitas pemimpin, seperti kinerja perusahaan selama tahun 2021-2022, serta content analysis dengan melihat berbagai sentimen positif yang muncul di media termasuk media sosial selama tahun 2021.

Selain penilaian atas kinerja perusahaan dan citra perusahaan tersebut, beberapa indikator penguat juga turut dinilai dalam Penghargaan ini, diantaranya Corporate strategy, Organizaitional Alignment, Team and Process, Personal Working Norms, Eksternal Stakeholders, dan Board Engagement. (*)

Judul PBNU dan Prudential Syariah Sepakat Dorong Ekonomi Syariah
Media/Date investor.id/2022-12-17 21:43
Halaman/URL https://investor.id/finance/316670/pbnu-dan-prudential-syariah-sepakat-dorong-ekonomi-syariah



JAKARTA, Investor.id PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), menjalin kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU. Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah selalu bekerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan

terkemuka.

Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023, ujar Omar dalam siaran pers, Sabtu (17/12/2022).

Dalam kesempatan sama KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan pihaknya sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah di Indonesia.

PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat, ujar Gus Yahya.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa. Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi, yakni inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera, tutup Omar.

Judul PBNU dan Prudential Syariah Sepakat Dorong Ekonomi Syariah
Media/Date investor.id/2022-12-17 21:43
Halaman/URL https://investor.id/finance/316670/pbnu-dan-prudential-syariah-sepakat-dorong-ekonomi-syariah



JAKARTA, Investor.id PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), menjalin kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU. Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah selalu bekerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan

terkemuka.

Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023, ujar Omar dalam siaran pers, Sabtu (17/12/2022).

Dalam kesempatan sama KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan pihaknya sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah di Indonesia.

PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat, ujar Gus Yahya.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa. Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi, yakni inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera, tutup Omar.

Judul	PBNU dan Prudential Syariah Perkuat Komitmen Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	jakarta.suaramerdeka.com/2022-12-17 20:28
Halaman/URL	https://jakarta.suaramerdeka.com/nasional/pr-1346116221/pbnu-dan-prudential-syariah-perkuat-komitmen-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah



JAKARTA, Jakarta.Suaramerdeka.com , - PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah, meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU). Organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU.

Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah , juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah.

Serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodagoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, Khususnya warga Nahdliyin yang jum ahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdiyin, untuk mengakses sousi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang

sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.
Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, "Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan periindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia," katanya di Jakarta, Jumat (16/12/2022).
Dia menambahkan, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka.
"Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU , sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," imbuhnya.
KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah ,.
"Sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia.

PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024," katanya.

Dia meyakini dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri.

Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.!

Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional. Dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Judul	Kospin Jasa Pekalongan serahkan santunan asuransi takmir
Media/Date	jateng.antaranews.com/2022-12-17 08:12
Halaman/URL	https://jateng.antaranews.com/berita/476527/kospin-jasa-pekalongan-serahkan-santunan-asuransi-takmir



Pekalongan, Jateng (ANTARA) - Koperasi Simpan Pinjam Jasa Pekalongan, Jawa Tengah, menyerahkan santunan Asuransi Jiwa Syariah pada 10 ahli waris takmir masjid, muadzin, dan marbot (petugas keperluan masjid), Jumat.

Ketua Umum Kospin Jasa H.M. Andy Arslan Djunaid di Pekalongan, Jumat, mengatakan bahwa program Asuransi Jiwa Syariah untuk takmir, muadzin, khotib, dan marbot masjid merupakan gagasan Kospin Jasa yang bekerja sama dengan Pimpinan Daerah Dewan Masjid Indonesia (DMI) Pekalongan.

"Para takmir masjid ini merupakan pejuang agama Islam dan sudah bekerja keras memakmurkan masjid sehingga mereka perlu mendapatkan perhatian. Meski jumlahnya tidak seberapa namun santunan itu akan membantu mereka," katanya.

Baca juga:
Kospin Jasa Pekalongan gandeng LinkAja dukung digitalisasi koperasi

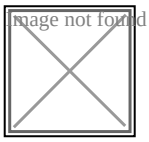
Penyerahan santunan Asuransi Jiwa Syariah kepada 10 ahli waris dari takmir masjid, muadzin, dan marbot masjid tersebut diserahkan langsung oleh Ketua Umum Kospin Jasa H.M Andy Arslan Djunaid usai shalat Jumat.

Pihaknya berharap banyak perusahaan yang terinspirasi dan memberikan program tanggung jawab sosial perusahaan (corporate social responsibility/CSR) untuk para pejuang masjid ini.

"Bisa dibayangkan jika banyak perusahaan yang peduli dan memberikan santunan asuransi ini maka seluruh

Indonesia tentunya akan sangat membantu para takmir, khotib, muadzin, dan marbot masjid," katanya.
Hingga kini, kata Andy Arslan Djunaid, tercatat sekitar 1.700 orang terdaftar dalam Asuransi Jiwa Syariah.
"Santunan ini tentunya akan meringankan keluarga yang ditinggalkan," tambah Ketua Pimpinan Daerah DMI Kota Pekalongan Slamet Irfan.
Baca juga:
Menkop apresiasi tingkat pertumbuhan Kospin Jasa makin pesat Baca juga:

Judul	Sun Life Indonesia: Perluas Jangkauan Asuransi X-Tra Proteksi Cermat untuk Nasabah CIMB Niaga
Media/Date	jpnn.com/2022-12-17 03:10
Halaman/URL	https://www.jpnn.com/news/sun-life-indonesia-perluas-jangkauan-asuransi-x-tra-proteksi-cermat-untuk-nasabah-cimb-niaga



, JAKARTA - PT Sun Life Financial Indonesia (Sun Life Indonesia) melalui kerja sama bancassurance dengan PT Bank CIMB Niaga Tbk (CIMB Niaga) memperluas jangkauan produk unggulan X-Tra Proteksi Cermat, yang kini bisa dibeli melalui Bank CIMB Niaga.

X-Tra Proteksi Cermat merupakan asuransi jiwa tradisional yang menggabungkan manfaat proteksi dan kepastian pengembalian premi dengan manfaat lebih.

X-Tra Proteksi Cermat dirancang guna menjawab kebutuhan solusi perlindungan bagi generasi produktif untuk menjalani hidup di tengah ketidakpastian dengan penuh percaya diri.

Itu sebabnya, dibutuhkan solusi asuransi yang mampu menjawab kebutuhan perlindungan jiwa bagi generasi produktif menuju masa transisi pandemi Covid-19 yang masih belum dapat diprediksi.

"Kami menyadari kebutuhan akan manfaat asuransi terus berubah dan meningkat sehingga kami harus lebih fleksibel mengikuti perkembangan zaman. Pasalnya, #AdaAja risiko yang tidak terduga bisa terjadi kapan saja. Melalui kerja sama bancassurance dengan CIMB Niaga memperluas jangkauan produk kami dengan menghadirkan X-Tra Proteksi Cermat bagi Nasabah CIMB Niaga," ujar Chief Distribution Officer Sun Life Indonesia, Danning Wikanti.

Dengan menggabungkan manfaat proteksi dan dilengkapi dengan manfaat pengembalian premi, nasabah CIMB Niaga diharapkan bisa memulai perencanaan keuangan yang lebih cermat dan bermanfaat di masa mendatang.

"Produk ini juga menawarkan kemudahan dengan periode pembayaran singkat tetapi dengan perlindungan yang maksimal serta pengembalian premi terjamin di akhir masa perlindungan sehingga sangat menjawab kebutuhan asuransi jiwa bagi generasi produktif masa kini," ucap Danning.

X-Tra Proteksi Cermat menawarkan beragam manfaat dan keunggulan yang bisa dinikmati oleh Nasabah CIMB Niaga di antaranya: premi terjangkau dengan proteksi hingga miliaran rupiah, masa pembayaran Premi 5 tahun dengan masa perlindungan sampai dengan 10 tahun.

120 persen manfaat pengembalian premi di akhir masa pertanggungan dan keuntungan proteksi hingga 700% dari premi tahunan Direktur Consumer Banking CIMB Niaga, Noviady Wahyudi menyatakan, kemitraan dengan Sun Life Indonesia merupakan bentuk komitmen kepada nasabah untuk memberikan layanan one stop financial solution.

Hal ini sejalan dengan nilai dalam budaya kerja CIMB Niaga di mana customer centricity menjadi #YangUtama.

Melalui kerja sama ini, CIMB Niaga selalu berupaya memberikan yang terbaik kepada nasabah dan masyarakat Indonesia melalui kualitas layanan, produk, teknologi, dan inovasi yang terus meningkat.

"CIMB Niaga merupakan mitra strategis kami dalam mewujudkan komitmen Sun Life Indonesia untuk membantu jutaan keluarga Indonesia dalam mencapai kemapanan finansial dan menjalani hidup yang lebih sehat. Ke depannya, produk-produk unggulan kami lainnya akan turut tersedia juga bagi Nasabah CIMB Niaga," terang dia.

Melalui kerja sama berkelanjutan dengan CIMB Niaga dalam memperluas pemerataan akses terhadap solusi perlindungan jiwa dan kesehatan bagi seluruh kalangan di Indonesia.

"Kami berharap generasi produktif sebagai garda terdepan bagi pertumbuhan ekonomi di Indonesia dapat memulai perencanaan keuangannya dengan lebih maksimal dan mengambil manfaat dari ketenangan batin dan pikiran dalam menghadapi masa depan yang penuh risiko. Karena hidup #AdaAja kejutannya, Sun Life #AdaAja asuransinya," kata Noviady.

(chi/jpnn) Redaktur & Reporter : Yessy Artada.

Judul	Di Balik Total Football OJK dalam Literasi dan Pelindungan Konsumen
Media/Date	katadata.co.id/2022-12-17 07:15
Halaman/URL	https://katadata.co.id/muchamadnafi/indepth/639c1ed04a1a0/di-balik-total-football-ojk-dalam-literasi-dan-pelindungan-konsumen



Salah satu resolusi implisit Otoritas Jasa Keuangan dalam menyongsong 2023 yakni usaha all out untuk meningkatkan literasi, inklusi keuangan , dan perlindungan konsumen. Kalau mencermati target indeks literasi dan inklusi keuangan nasional sudah tercapai, tentu pertanyaan besarnya, kenapa OJK masih memprioritaskanya.

Dari strategi nasional yang disampaikan, pendekatan yang akan ditempuh OJK pada 2023 jauh lebih kompehensif. Ibaratnya dalam sepakbola sebagai " total football ".

Seperti diketahui, hasil survei nasional literasi dan inklusi keuangan (SNLIK) masyarakat Indonesia 2022 menyebutkan tercapainya target nasional. Survei yang melibatkan 34 provinsi itu menghasilkan kesimpulan yang sangat menyejukkan.

Indeks literasi keuangan masyarakat naik signifikan, yaitu 49,68 % dibandingkan dengan hasil survei 2019 yang hanya 38,3 %. Hasil survei tahun ini menunjukkan keberhasilan dalam meningkatkan literasi dalam kecepatan yang luar biasa.

Di bidang inklusi keuangan juga terjadi kenaikan. Hasil SNLIK 2023 mencapai 85,10 % dari sebelumnya 70,69 %. Sama-sama naik walaupun kecepatannya tidak sama pertumbuhannya.

Capaian literasi dan inklusi ini merupakan buah kerja sama seluruh komponen bangsa dan bisa disebut prestasi penting OJK sebagai leading sector . Namun demikian kesenjangan literasi dan inklusi yang masih cukup besar, yaitu 35 %, tetap menjadi PR besar untuk diatasi.

Yang sangat menarik dari hasil survei ini adalah fakta bahwa kesenjangan gender (gender bias) dalam hal literasi dan inklusi makin hari makin sempit. Ini prestasi besar. Sebagai negara mayoritas muslim, selama ini ada stereotype bahwa komunitas muslim sangat diskriminatif gender, dalam arti wanita diperlakukan sebagai "mengikuti" bukan sebagai pengambil keputusan. Survei ini membuktikan bahwa masyarakat muslim kita sangat berbeda.

Sebagai pembanding dan pendukung hasil SNLIK, 65 % perempuan di ASEAN telah menggunakan digital payment sementara pria hanya 59 %. Laporan kajian ADB pada 2022 tentang financial literacy score berdasarkan POLICY BRIEF ADB 2022 juga menyebutkan, Indonesia memiliki skor 13,4 untuk maksimum 21. Artinya, kita jauh lebih baik dari negara-negara G20 lainnya seperti Brazil, Arab Saudi, bahkan Inggris sekalipun.

Otoritas Jasa Keuangan dalam mendorong efektivitas penerapan perlindungan konsumen jasa keuangan telah menerapkan prinsip-prinsip perlindungan yang dikeluarkan Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). Dalam panduan yang merupakan kompilasi dari perspektif dan best practice internasional ini ditetapkan minimum standar yang harus dipenuhi dari aspek legal, pengaturan, dan kerangka pengawasan yang terdiri dari 10 prinsip.
Tujuannya adalah agar terjadi perbaikan dalam memperkuat perlindungan konsumen jasa keuangan. Walaupun standar dikeluarkan oleh OECD namun juga melibatkan lembaga lain seperti Bank for International Settlement (BIS) dan Bank Dunia.
Panduan ini memiliki posisi unik yang mampu menyediakan fondasi bagi terciptanya perlindungan konsumen yang efektif. Prinsip-prinsip itu dibangun berdasarkan pengalaman dan praktik yang berhasil di negara-negara maju pada umumnya dan khususnya negara G20.

Standar ini tentu berat saat penerapan di awal. Namun OJK tetap memilih standar ini agar perlindungan konsumen di Indonesia efektif. OJK meyakini panduan ini membantu dalam rangka mengidentifikasi dan dan selanjutnya memitigasi terkait dengan perlindungan konsumen jasa keuangan.

Semua sepakat bahwa fondasi terbaik dalam pelindungan konsumen jasa keuangan yakni melalui literasi dan edukasi. Dalam rangka menerapkan kebijakan literasi keuangan ini, OJK mengeluarkan berbagai macam produk atau kegiatan yang semuanya berbasis pada strategi nasional literasi keuangan.

Di dalamnya ada penerapan edukasi dan kampanye nasional, penguatan infrastruktur, pengembangan produk, dan layanan untuk mendorong literasi keuangan. Tiga pilar ini merupakan ujung tombak dalam mengembangkan literasi keuangan di Indonesia. Penerapan yang konsisten terbukti berhasil sesuai SNLIK 2023.

Target yang menjadi sasaran program literasi keuangan itu terdiri dari beragam kelompok masyarakat dari para pelajar, mahasiswa, ibu rumah tangga karyawan profesional sampai UMKM. Bahkan yang paling menarik adalah para pensiunan juga menjadi sasaran penting.

Kenapa? Karena mereka sering menjadi korban perilaku dan pengambilan keputusan ekonomi yang tidak sadar ada akibat risiko keuangan jangka mereka. Karena itu para pensiunan perlu diajari bagaimana mengelola keuangannya yang sehat.

OJK mendorong literasi keuangan melalui edukasi terutama dalam pembentukan kurikulum pendidikan formal dan pelatihan-pelatihan serta diskusi sampai pada iklan layanan masyarakat. Dari sisi infrastruktur, OJK mengeluarkan banyak sumber daya untuk mendorong proses literasi berjalan bagus, khususnya melalui infrastruktur informasi seperti mobil literasi keuangan, penyusunan website sikapi uangmu (https://sikapiuangmu.ojk.go.id), atau pembuatan dan publikasi sumbersumber literasi seperti majalah.

Sebagai bagian sadar media sosial, OJK melalui media sosial juga membagi materi dan informasi terkait ini. OJK menyesuaikan dengan kondisi sosial masyarakat yang sangat aktif dalam berkegiatan di media sosial.

Sudah banyak produk dan layanan informasi yang berhasil dikeluarkan OJK, termasuk merencanakan keuangan bagi para wirausaha. Tentu yang saat ini dianggap terpenting adalah edukasi agar orang sadar akan investasi bodong .

Seperti diketahui, fenomena investasi bodong membuat banyak pihak kesulitan. OJK akhirnya membentuk Satuan

Tugas Waspada Investasi yang berhasil melakukan banyak pencegahan dan penindakan praktek investasi bodong.

Untuk mendorong inklusi keuangan salah satu caranya yaitu mempermudah akses, di antaranya pengembangan produk layanan mikro. Inisiasi pembentukan Bank Wakaf Mikro telah meningkatkan akses bagi masyarakat di sekitar pesantren. Di sekitar lembaga itu memang banyak aktivitas ekonomi yang saling terkait.

Ironi selama ini yakni sekitar pesantren juga merupakan kantong-kantong kemiskinan. Melalui BWM ini diharapkan peran ekonomi pesantren terhadap masyarakat semakin baik dan memberi kontribusi yang bermanfaat.

Juga, dalam rangka membangun sadar menabung, OJK menginisiasi program simpanan pelajar. Harapannya supaya budaya menabung juga berkembang di generasi muda.

OJK mendorong supaya perbankan mengembangkan layanan konsumen terkait pengaduan dan pelaporan terhadap produk serta layanan keuangan. Bahkan OJK juga membangun satu tim layanan konsumen jasa keuangan yang cukup representatif dan menyebar di seluruh Indonesia.

Selain mendirikan sendiri unit khusus ini, OJK mendorong perusahaan jasa keuangan untuk membangun fasilitas tindak lanjut penanganan pengaduan agar komplain masyarakat dapat ditangani dengan sebaik-baiknya. Bahkan OJK juga mendorong penanganan pengaduan melalui mekanisme internal dispute resolution pada lembaga keuangan.

Perlindungan konsumen jasa keuangan merupakan urusan serius dan harus ditangani dengan serius juga. Karena itu dibangunlah suatu sistem monitoring pelayanan. Untuk setiap sengketa konsumen, tidak seluruh permasalahannya diselesaikan melalui lembaga pengadilan.

Alternative dispute resolution diharapkan menjadi cara penyelesaian persengketaan yang lebih cepat dan murah. Kedepan ini akan menjadi lembaga alternatif penyelesaian sengketa sektor keuangan yang profesional, kredibel, dan menjadi pilihan utama bagi nasabah dan penyedia jasa keuangan. OJK pun melakukan berbagai macam kegiatan untuk meningkatkan kemampuan para staf lembaga keuangan untuk menjadi mediator, adjudicator, dan, arbiter.

Dalam rangka perlindungan terhadap konsumen, OJK akan sangat tegas ketika lembaga keuangan melakukan praktik-praktik yang pada akhirnya merugikan konsumen. Pada bulan ini, OJK mencabut izin usaha PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha. OJK bertindak tegas.

Alasan resmi yang dipakai untuk menutup karena ada pelanggaran solvabilitas minimum. Rasio kecukupan investasi minimum dan ekuitas minimum tidak sesuai dengan ketentuan. Namun semua tahu bahwa ada praktik-praktik yang merugikan konsumen di perusahaan asuransi ini.

Pertanyaan penting yang perlu dijawab, kenapa OJK masih tetap mengedepankan edukasi, literasi, dan perlindungan konsumen walau hasil SNLIK sudah tercapai? Literasi, edukasi dan perlidungan konsumen adalah necessary condition bagi proses pendalaman sistem keuangan (financial deepening) dan stabilitas sistem keuangan.

Konsumen yang memilih produk keuangan yang tepat, kesadaran dan pemahaman risiko yang benar, akan membuat konsumen terdidik dan tidak mudah diombang-ambingkan oleh isu. Dengan mekanisme pelindungan yang

benar dan adil, integritas sektor keuangan makin terwujud.

Hal ini akan mendukung pendalaman dan stabilitas sistem keuangan yang sekaligus menjadi fondasi stabilitas ekonomi nasional jangka panjang. Inilah alasan kenapa OJK menjadikan literasi, inklusi keuangan dan perlindungan konsumen jasa keuangan sebagai prioritas pada 2023. Selamat Tahun Baru 2023.

Dapatkan informasi terkini dan terpercaya seputar ekonomi, bisnis, data, politik, dan lain-lain, langsung lewat email Anda.

Judul	Di Balik Total Football OJK dalam Literasi dan Pelindungan Konsumen
Media/Date	katadata.co.id/2022-12-17 07:15
Halaman/URL	https://katadata.co.id/muchamadnafi/indepth/639c1ed04a1a0/di-balik-total-football-ojk-dalam-literasi-dan-pelindungan-konsumen



Salah satu resolusi implisit Otoritas Jasa Keuangan dalam menyongsong 2023 yakni usaha all out untuk meningkatkan literasi, inklusi keuangan , dan perlindungan konsumen. Kalau mencermati target indeks literasi dan inklusi keuangan nasional sudah tercapai, tentu pertanyaan besarnya, kenapa OJK masih memprioritaskanya.

Dari strategi nasional yang disampaikan, pendekatan yang akan ditempuh OJK pada 2023 jauh lebih kompehensif. Ibaratnya dalam sepakbola sebagai " total football ".

Seperti diketahui, hasil survei nasional literasi dan inklusi keuangan (SNLIK) masyarakat Indonesia 2022 menyebutkan tercapainya target nasional. Survei yang melibatkan 34 provinsi itu menghasilkan kesimpulan yang sangat menyejukkan.

Indeks literasi keuangan masyarakat naik signifikan, yaitu 49,68 % dibandingkan dengan hasil survei 2019 yang hanya 38,3 %. Hasil survei tahun ini menunjukkan keberhasilan dalam meningkatkan literasi dalam kecepatan yang luar biasa.

Di bidang inklusi keuangan juga terjadi kenaikan. Hasil SNLIK 2023 mencapai 85,10 % dari sebelumnya 70,69 %. Sama-sama naik walaupun kecepatannya tidak sama pertumbuhannya.

Capaian literasi dan inklusi ini merupakan buah kerja sama seluruh komponen bangsa dan bisa disebut prestasi penting OJK sebagai leading sector . Namun demikian kesenjangan literasi dan inklusi yang masih cukup besar, yaitu 35 %, tetap menjadi PR besar untuk diatasi.

Yang sangat menarik dari hasil survei ini adalah fakta bahwa kesenjangan gender (gender bias) dalam hal literasi dan inklusi makin hari makin sempit. Ini prestasi besar. Sebagai negara mayoritas muslim, selama ini ada stereotype bahwa komunitas muslim sangat diskriminatif gender, dalam arti wanita diperlakukan sebagai "mengikuti" bukan sebagai pengambil keputusan. Survei ini membuktikan bahwa masyarakat muslim kita sangat berbeda.

Sebagai pembanding dan pendukung hasil SNLIK, 65 % perempuan di ASEAN telah menggunakan digital payment sementara pria hanya 59 %. Laporan kajian ADB pada 2022 tentang financial literacy score berdasarkan POLICY BRIEF ADB 2022 juga menyebutkan, Indonesia memiliki skor 13,4 untuk maksimum 21. Artinya, kita jauh lebih baik dari negara-negara G20 lainnya seperti Brazil, Arab Saudi, bahkan Inggris sekalipun.

Otoritas Jasa Keuangan dalam mendorong efektivitas penerapan perlindungan konsumen jasa keuangan telah menerapkan prinsip-prinsip perlindungan yang dikeluarkan Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). Dalam panduan yang merupakan kompilasi dari perspektif dan best practice internasional ini ditetapkan minimum standar yang harus dipenuhi dari aspek legal, pengaturan, dan kerangka pengawasan yang terdiri dari 10 prinsip.
Tujuannya adalah agar terjadi perbaikan dalam memperkuat perlindungan konsumen jasa keuangan. Walaupun standar dikeluarkan oleh OECD namun juga melibatkan lembaga lain seperti Bank for International Settlement (BIS) dan Bank Dunia.
Panduan ini memiliki posisi unik yang mampu menyediakan fondasi bagi terciptanya perlindungan konsumen yang efektif. Prinsip-prinsip itu dibangun berdasarkan pengalaman dan praktik yang berhasil di negara-negara maju pada umumnya dan khususnya negara G20.

Standar ini tentu berat saat penerapan di awal. Namun OJK tetap memilih standar ini agar perlindungan konsumen di Indonesia efektif. OJK meyakini panduan ini membantu dalam rangka mengidentifikasi dan dan selanjutnya memitigasi terkait dengan perlindungan konsumen jasa keuangan.

Semua sepakat bahwa fondasi terbaik dalam pelindungan konsumen jasa keuangan yakni melalui literasi dan edukasi. Dalam rangka menerapkan kebijakan literasi keuangan ini, OJK mengeluarkan berbagai macam produk atau kegiatan yang semuanya berbasis pada strategi nasional literasi keuangan.

Di dalamnya ada penerapan edukasi dan kampanye nasional, penguatan infrastruktur, pengembangan produk, dan layanan untuk mendorong literasi keuangan. Tiga pilar ini merupakan ujung tombak dalam mengembangkan literasi keuangan di Indonesia. Penerapan yang konsisten terbukti berhasil sesuai SNLIK 2023.

Target yang menjadi sasaran program literasi keuangan itu terdiri dari beragam kelompok masyarakat dari para pelajar, mahasiswa, ibu rumah tangga karyawan profesional sampai UMKM. Bahkan yang paling menarik adalah para pensiunan juga menjadi sasaran penting.

Kenapa? Karena mereka sering menjadi korban perilaku dan pengambilan keputusan ekonomi yang tidak sadar ada akibat risiko keuangan jangka mereka. Karena itu para pensiunan perlu diajari bagaimana mengelola keuangannya yang sehat.

OJK mendorong literasi keuangan melalui edukasi terutama dalam pembentukan kurikulum pendidikan formal dan pelatihan-pelatihan serta diskusi sampai pada iklan layanan masyarakat. Dari sisi infrastruktur, OJK mengeluarkan banyak sumber daya untuk mendorong proses literasi berjalan bagus, khususnya melalui infrastruktur informasi seperti mobil literasi keuangan, penyusunan website sikapi uangmu (https://sikapiuangmu.ojk.go.id), atau pembuatan dan publikasi sumbersumber literasi seperti majalah.

Sebagai bagian sadar media sosial, OJK melalui media sosial juga membagi materi dan informasi terkait ini. OJK menyesuaikan dengan kondisi sosial masyarakat yang sangat aktif dalam berkegiatan di media sosial.

Sudah banyak produk dan layanan informasi yang berhasil dikeluarkan OJK, termasuk merencanakan keuangan bagi para wirausaha. Tentu yang saat ini dianggap terpenting adalah edukasi agar orang sadar akan investasi bodong .

Seperti diketahui, fenomena investasi bodong membuat banyak pihak kesulitan. OJK akhirnya membentuk Satuan

Tugas Waspada Investasi yang berhasil melakukan banyak pencegahan dan penindakan praktek investasi bodong.

Untuk mendorong inklusi keuangan salah satu caranya yaitu mempermudah akses, di antaranya pengembangan produk layanan mikro. Inisiasi pembentukan Bank Wakaf Mikro telah meningkatkan akses bagi masyarakat di sekitar pesantren. Di sekitar lembaga itu memang banyak aktivitas ekonomi yang saling terkait.

Ironi selama ini yakni sekitar pesantren juga merupakan kantong-kantong kemiskinan. Melalui BWM ini diharapkan peran ekonomi pesantren terhadap masyarakat semakin baik dan memberi kontribusi yang bermanfaat.

Juga, dalam rangka membangun sadar menabung, OJK menginisiasi program simpanan pelajar. Harapannya supaya budaya menabung juga berkembang di generasi muda.

OJK mendorong supaya perbankan mengembangkan layanan konsumen terkait pengaduan dan pelaporan terhadap produk serta layanan keuangan. Bahkan OJK juga membangun satu tim layanan konsumen jasa keuangan yang cukup representatif dan menyebar di seluruh Indonesia.

Selain mendirikan sendiri unit khusus ini, OJK mendorong perusahaan jasa keuangan untuk membangun fasilitas tindak lanjut penanganan pengaduan agar komplain masyarakat dapat ditangani dengan sebaik-baiknya. Bahkan OJK juga mendorong penanganan pengaduan melalui mekanisme internal dispute resolution pada lembaga keuangan.

Perlindungan konsumen jasa keuangan merupakan urusan serius dan harus ditangani dengan serius juga. Karena itu dibangunlah suatu sistem monitoring pelayanan. Untuk setiap sengketa konsumen, tidak seluruh permasalahannya diselesaikan melalui lembaga pengadilan.

Alternative dispute resolution diharapkan menjadi cara penyelesaian persengketaan yang lebih cepat dan murah. Kedepan ini akan menjadi lembaga alternatif penyelesaian sengketa sektor keuangan yang profesional, kredibel, dan menjadi pilihan utama bagi nasabah dan penyedia jasa keuangan. OJK pun melakukan berbagai macam kegiatan untuk meningkatkan kemampuan para staf lembaga keuangan untuk menjadi mediator, adjudicator, dan, arbiter.

Dalam rangka perlindungan terhadap konsumen, OJK akan sangat tegas ketika lembaga keuangan melakukan praktik-praktik yang pada akhirnya merugikan konsumen. Pada bulan ini, OJK mencabut izin usaha PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha. OJK bertindak tegas.

Alasan resmi yang dipakai untuk menutup karena ada pelanggaran solvabilitas minimum. Rasio kecukupan investasi minimum dan ekuitas minimum tidak sesuai dengan ketentuan. Namun semua tahu bahwa ada praktik-praktik yang merugikan konsumen di perusahaan asuransi ini.

Pertanyaan penting yang perlu dijawab, kenapa OJK masih tetap mengedepankan edukasi, literasi, dan perlindungan konsumen walau hasil SNLIK sudah tercapai? Literasi, edukasi dan perlidungan konsumen adalah necessary condition bagi proses pendalaman sistem keuangan (financial deepening) dan stabilitas sistem keuangan.

Konsumen yang memilih produk keuangan yang tepat, kesadaran dan pemahaman risiko yang benar, akan membuat konsumen terdidik dan tidak mudah diombang-ambingkan oleh isu. Dengan mekanisme pelindungan yang

benar dan adil, integritas sektor keuangan makin terwujud.

Hal ini akan mendukung pendalaman dan stabilitas sistem keuangan yang sekaligus menjadi fondasi stabilitas ekonomi nasional jangka panjang. Inilah alasan kenapa OJK menjadikan literasi, inklusi keuangan dan perlindungan konsumen jasa keuangan sebagai prioritas pada 2023. Selamat Tahun Baru 2023.

Dapatkan informasi terkini dan terpercaya seputar ekonomi, bisnis, data, politik, dan lain-lain, langsung lewat email Anda.

Judul Mengisi Babak Baru
Media/Date Kompas/2022-12-17 06:05
Halaman/URL Pg6

Mengisi Babak Baru

Tonggak sejarah dan babak baru sektor keuangan sudah ditancapkan. Saatnya mengisi babak baru demi sektor keuangan Indonesia yang lebih baik.

Perekonomian global belum lepas dari ketidakpastian nan suram. Di dalam negeri yang perekonomiannya diyakini tetap tumbuh, sejumlah risiko, antara lain penurunan daya beli dan konsumsi masyarakat dan pelambatan ekspor, diwaspadai.

Ketidakpastian dan risiko itu bisa mengganggu stabilitas sistem keuangan. Di sisi lain, dinamika di sektor keuangan yang sangat cepat perlu dijaga dengan penguatan tata kelola dan penegakan hukum.

Di tengah situasi ini, Undang-Undang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (P2SK) yang terdiri dari 27 bab dengan 341 pasal disepakati untuk disahkan dalam Sidang Paripurna DPR, Kamis (15/12/2022). Menurut Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati, UU P2SK merupakan tonggak sejarah dan babak baru sektor keuangan di Indonesia. Menurut Ketua Panitia Kerja Rancangan UU P2SK Dolfie OFP, pemerintah serta DPR sepakat memperkuat dan mengembangkan sektor keuangan.

Aturan di UU yang berformat omnibus, yakni mengamendemen 17 UU lain di sektor keuangan, ini memperbarui aturan yang sudah cukup tua. Misalnya, UU Perbankan yang terbit pada 1992, UU Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) pada 2004, dan UU Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada 2011. Padahal, sektor keuangan diwarnai inovasi dan perkembangan yang menuntut otoritas dan pelakunya beradaptasi. Aturan yang ketinggalan zaman tak cukup kokoh jadi pijakan pengawasan bidang atau sektor yang telah berkembang pesat.

Nantinya, diharapkan legislasi sektor keuangan lebih relevan dengan situasi dan kondisi terkini. Contohnya, LPS yang melaksanakan penjaminan simpanan nasabah di perbankan. Dalam UU P2SK, LPS juga menjadi pelaksana program penjaminan polis asuransi. Contoh lain, anggota Dewan Komisioner OJK ditambah dua, dari 9 orang jadi 11 orang.

Sebagian perubahan di LPS dan OJK tersebut sesuai perkembangan situasi terkini. Beberapa tahun terakhir, muncul kasus di industri asuransi yang merugikan nasabah. Ada kasus di Asuransi Bumiputera, Asabri, Jiwasraya, dan terakhir Wanaartha Life. Di usaha jasa keuangan, perkembangan produk yang pesat belum diimbangi pengetahuan seluruh masyarakat. Akibatnya, masih ada masyarakat yang menjadi korban investasi bodong atau terjebak pinjaman ilegal.

Berdasarkan Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan tahun 2022 yang dilaksanakan OJK, indeks literasi keuangan 49,68 persen, sedangkan indeks inklusi keuangan 85,1 persen. Terdapat gap, yang menunjukkan 35,42 persen masyarakat Indonesia pengguna produk dan jasa keuangan belum memahami produk dan jasa keuangan itu.

Kini saatnya melangkah, mengisi babak baru dengan hal-hal yang lebih baik.

onggak sejarah dan babak baru sektor keuangan sudah ditancapkan. Saatnya mengisi babak baru demi sektor keuangan Indonesia yang lebih baik.

Perekonomian global belum lepas dari ketidakpastian nan suram. Di dalam negeri yang perekonomiannya diyakini tetap tumbuh, sejumlah risiko, antara lain penurunan daya beli dan konsumsi masyarakat dan pelambatan ekspor, diwaspadai.

Ketidakpastian dan risiko itu bisa mengganggu stabilitas sistem keuangan. Di sisi lain, dinamika di sektor keuangan yang sangat cepat perlu dijaga dengan penguatan tata kelola dan penegakan hul Di tengah situasi ini, Undang-Undang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (P2SK) yang terdiri dari 27 bab dengan 341 pasal disepakati untuk disahkan dalam Sidang Paripurna DPR, Kamis (15/12/2022). Menurut Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati, UU P2SK merupakan tonggak sejarah dan babak baru sektor keuangan di Indonesia. Menurut Ketua Panitia Kerja Rancangan UU P2SK Dolfie OFP, pemerintah serta DPR sepakat memperkuat dan mengembangkan sektor keuangan.

Aturan di UU yang berformat omnibus, yakni mengamendemen 17 UU lain di sektor keuangan, ini memperbarui aturan yang sudah cukup tua. Misalnya, UU Perbankan yang terbit pada 1992, UU Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) pada 2004, dan UU Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada 2011. Padahal, sektor keuangan diwarnai inovasi dan perkembangan yang menuntut otoritas dan pelakunya beradaptasi. Aturan yang ketinggalan zaman tak cukup kokoh jadi pijakan pengawasan bidang atau sektor yang telah berkembang pesat.

Nantinya, diharapkan legislasi sektor keuangan lebih relevan dengan situasi dan kondisi terkini. Contohnya, LPS yang melaksanakan penjaminan simpanan nasabah di perbankan. Dalam UU P2SK, LPS juga menjadi pelaksana program penjaminan polis asuransi. Contoh lain, anggota Dewan Komisioner OJK ditambah dua, dari 9 orang jadi 11 orang Sebagian perubahan di LPS dan OJK tersebut sesuai perkembangan situasi terkini. Beberapa tahun terakhir, muncul kasus di industri asuransi yang merugikan nasabah. Ada kasus di Asuransi Bumiputera, Asabri, Jiwasraya, dan terakhir Wanaartha Life. Di usaha jasa keuangan, perkembangan produk yang pesat belum diimbangi pengetahuan seluruh masyarakat. Akibatnya, masih ada masyarakat yang menjadi korban investasi bodong atau terjebak pinjaman ilegal Berdasarkan Survei Nasional Literasi dan Inklu tahun 2022 yang dilaksanakan OJK, indeks literasi keuangan 4968 persen, sedangkan indeks inklusi keuangan 85,1 persen. Terdapat gap, yang menunjukkan 3542 persen masyarakat Indonesia pengguna produk dan jasa keuangan belum memahami produk dan jasa keuangan itu.

Kini saatnya melangkah, mengisi babak baru dengan hal-hal yang lebih baik.

Judul	Sun Life Perluas Jangkauan Asuransi X-Tra Proteksi Cermat bagi Nasabah CIMB Niaga
Media/Date	kontan.co.id/2022-12-17 17:32
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/sun-life-perluas-jangkauan-asuransi-x-tra-proteksi-cermat-bagi-nasabah-cimb-niaga



KONTAN.CO.ID - JAKARTA.

PT Sun Life Financial Indonesia melalui kerja sama bancassurance dengan PT Bank CIMB Niaga Tbk memperluas jangkauan produk unggulan X-Tra Proteksi Cermat yang kini dapat dibeli melalui Bank CIMB Niaga. X-Tra Proteksi Cermat merupakan asuransi jiwa tradisional yang menggabungkan manfaat proteksi dan kepastian pengembalian premi dengan manfaat lebih.

X-Tra Proteksi Cermat dirancang guna menjawab kebutuhan solusi perlindungan bagi generasi produktif untuk menjalani hidup di tengah ketidakpastian dengan penuh percaya diri.

Tidak hanya berdampak pada perekonomian, pandemi membuat sebagian besar masyarakat Indonesia merasa kesehatan dan nyawanya terancam. Ini dibuktikan oleh hasil riset yang diadakan oleh Inventure Indonesia bersama Alvara Research Center yang menunjukkan sebanyak 78,7% dari responden setuju bahwa dengan adanya pandemi, seseorang perlu memiliki asuransi jiwa.

Itu sebabnya, dibutuhkan solusi asuransi yang mampu menjawab kebutuhan perlindungan jiwa bagi generasi produktif menuju masa transisi pandemi Covid-19 yang masih belum dapat diprediksi.

Danning Wikanti, Chief Distribution Officer Sun Life Indonesia bilang pihaknya menyadari kebutuhan akan manfaat asuransi terus berubah dan meningkat sehingga kami harus lebih fleksibel mengikuti perkembangan zaman.

"Untuk itu, melalui kesempatan ini, kami melalui kerja sama bancassurance dengan CIMB Niaga memperluas jangkauan produk kami dengan menghadirkan X-Tra Proteksi Cermat bagi Nasabah CIMB Niaga," kata dia dalam keterangannya, Sabtu (17/12).

"Dengan menggabungkan manfaat proteksi dan dilengkapi dengan manfaat pengembalian premi, Nasabah CIMB Niaga diharapkan dapat memulai perencanaan keuangan yang lebih cermat dan bermanfaat di masa mendatang. Produk ini juga menawarkan kemudahan dengan periode pembayaran singkat tetapi dengan perlindungan yang maksimal serta pengembalian premi terjamin di akhir masa perlindungan sehingga sangat menjawab kebutuhan asuransi jiwa bagi generasi produktif masa kini," lanjutnya.

Lebih lanjut, X-Tra Proteksi Cermat menawarkan beragam manfaat dan keunggulan yang dapat dinikmati oleh Nasabah CIMB Niaga di antaranya premi terjangkau dengan proteksi hingga miliaran rupiah. Lalu masa pembayaran premi 5 tahun dengan masa perlindungan sampai dengan 10 tahun.

Kemudian 120% Manfaat Pengembalian Premi di akhir masa pertanggungan serta keuntungan proteksi hingga 700% dari premi tahunan.

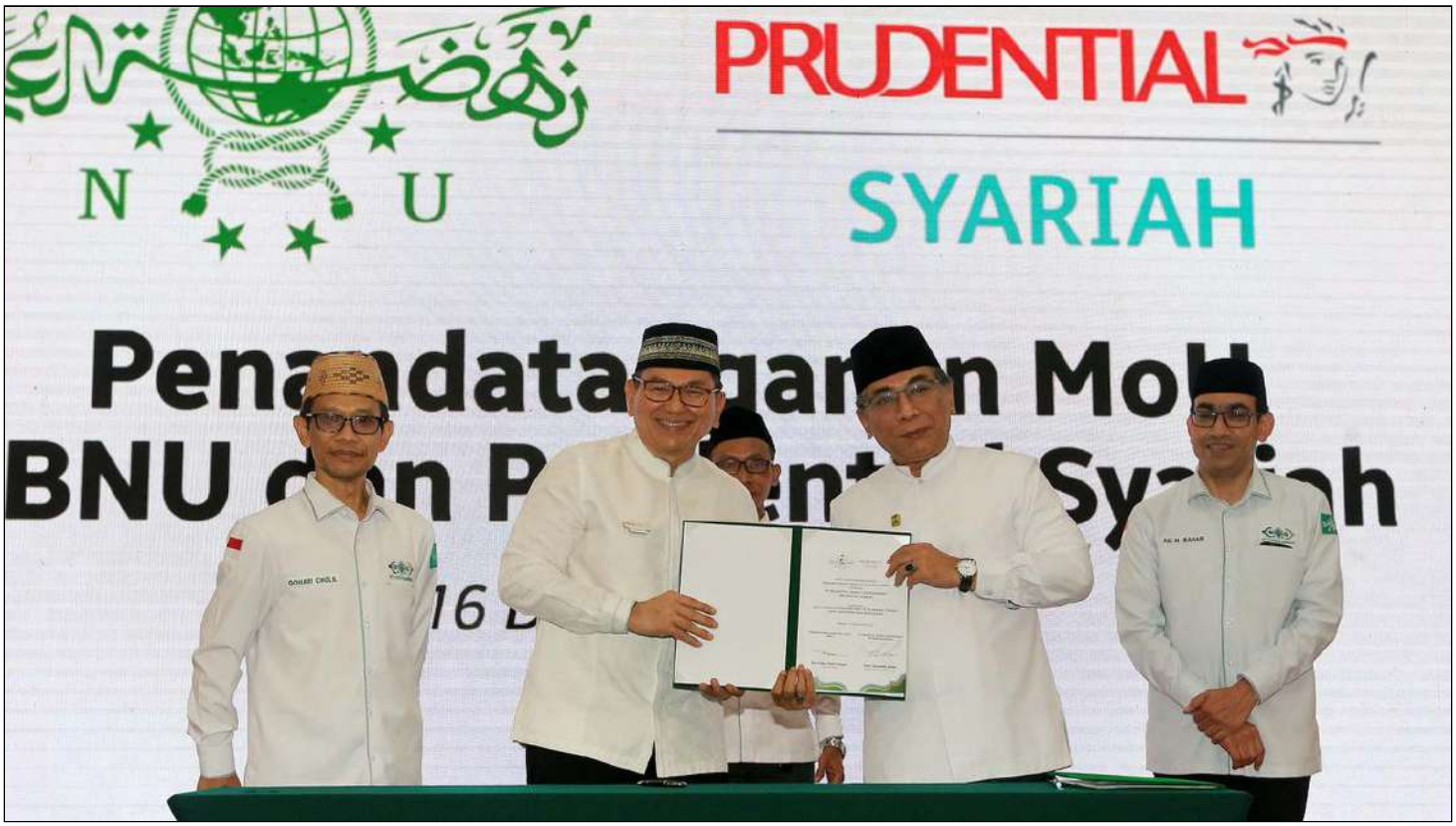
Noviady Wahyudi, Direktur Consumer Banking CIMB Niaga menyatakan kemitraan dengan Sun Life Indonesia merupakan bentuk komitmen pihaknya kepada nasabah untuk memberikan layanan one stop financial solution.

"Melalui kerjasama ini, CIMB Niaga selalu berupaya memberikan yang terbaik kepada Nasabah dan masyarakat Indonesia melalui kualitas layanan, produk, teknologi, dan inovasi yang terus meningkat," ungkapnya.

"CIMB Niaga merupakan mitra strategis kami dalam mewujudkan komitmen Sun Life Indonesia untuk membantu jutaan keluarga Indonesia dalam mencapai kemapanan finansial dan menjalani hidup yang lebih sehat. Ke depannya, produk-produk unggulan kami lainnya akan turut tersedia juga bagi Nasabah CIMB Niaga," pungkas Daning.

Cek Berita dan Artikel yang lain di Google News.

Judul	Kemitraan Strategis PBNU dan Prudential Syariah untuk Mendorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	liputan6.com/2022-12-17 17:23
Halaman/URL	https://www.liputan6.com/on-off/read/5156671/kemitraan-strategis-pbnu-dan-prudential-syariah-untuk-mendorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah



Jakarta PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah yang telah menjadi entitas berdiri sendiri sejak 5 April 2022, meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU.

Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia. Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

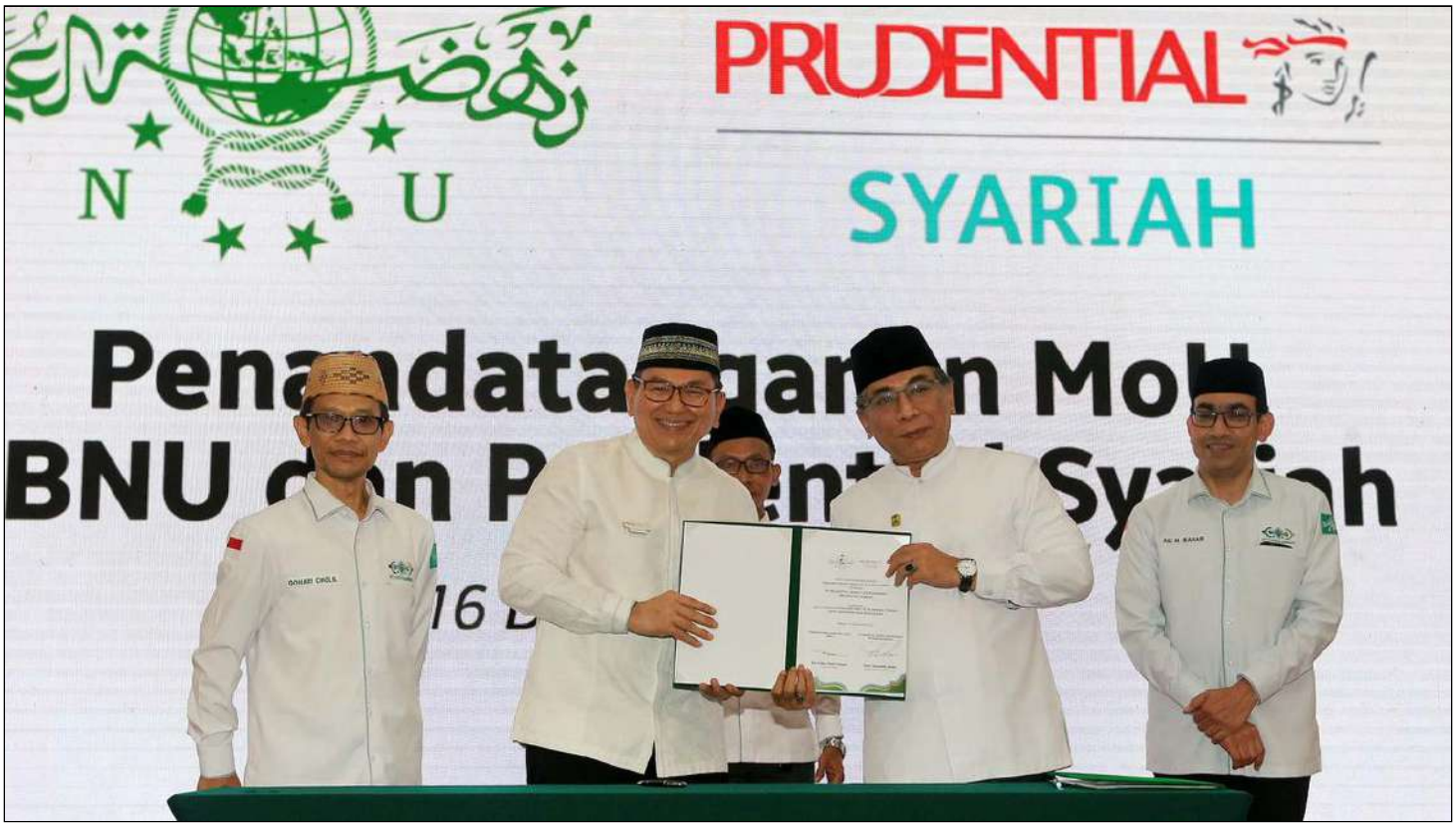
Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, "Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023." KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, "Kami sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat." Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah..

Judul	Kemitraan Strategis PBNU dan Prudential Syariah untuk Mendorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	liputan6.com/2022-12-17 17:23
Halaman/URL	https://www.liputan6.com/on-off/read/5156671/kemitraan-strategis-pbnu-dan-prudential-syariah-untuk-mendorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah



Jakarta PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah yang telah menjadi entitas berdiri sendiri sejak 5 April 2022, meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU.

Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia. Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, "Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023." KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, "Kami sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat." Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah..

Judul	Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah, Prudential Syariah Teken MoU Bersama PBNU
Media/Date	lombokpost.jawapos.com/2022-12-17 12:44
Halaman/URL	https://lombokpost.jawapos.com/ntb/17/12/2022/dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah-prudential-syariah-teken-mou-bersama-pbnu/



MATARAM -Guna mendorong pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia, PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) meluncurkan Kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU).

Kerja sama ini sekaligus memperluas jangkauan kepada masyarakat untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

"Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis syariah, sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia," ujar Presiden Direktur Prudential Syariah Omar Sjawaldy Anwar, Sabtu (17/12/2022).

Dikatakan, PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi. Termasuk menjangkau masyarakat khususnya warga Nahdliyin di seluruh wilayah di Indonesia yang tengah mengalami bencana alam, sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

"Kami sangat berbahagia dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," ungkapnya.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), kata dia, populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7 persen populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30 persen dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

"Dari laporan tersebut memperlihatkan besarnya potensi dimiliki Indonesia mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional. Pada akhirnya membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global," jelasnya.

Ada pun kemitraan prudential syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan syariah.

"Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," imbuhnya.

Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya) menyambut baik kerjasama yang terjalin PBNU dengan Prudential Syariah. Dimana sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia.

PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024.

"Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," katanya.

(ewi)

Judul	PBNU Bersama Prudential Syariah Perkuat Komitmen melalui Kemitraan Strategis untuk Mendorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	mandalikapost.com/2022-12-17 16:59
Halaman/URL	https://www.mandalikapost.com/2022/12/pbnu-bersama-prudential-syariah-perkuat.html



MANDALIKAPOST.com PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), perusahaan asuransi jiwa terkemuka berbasis Syariah yang telah menjadi entitas yang berdiri sendiri sejak 5 April 2022, hari ini meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU. Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah,edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi,termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, Dalam menjalankan komitmen

berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. "Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023"ujarnya.

Sementara itu, KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, Kami sangat menyambut baik kerjasama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dannmendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di2024. "Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat."ungkapnya Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasibmuslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlahp opulasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim duniayang sebanyak 1,93 miliar jiwa.1 Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi,kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah. Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi,dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data,Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar.

Judul	PBNU Bersama Prudential Syariah Perkuat Komitmen melalui Kemitraan Strategis untuk Mendorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	mandalikapost.com/2022-12-17 16:59
Halaman/URL	https://www.mandalikapost.com/2022/12/pbnu-bersama-prudential-syariah-perkuat.html



MANDALIKAPOST.com PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), perusahaan asuransi jiwa terkemuka berbasis Syariah yang telah menjadi entitas yang berdiri sendiri sejak 5 April 2022, hari ini meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU. Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah,edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi,termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, Dalam menjalankan komitmen

berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. "Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023"ujarnya.

Sementara itu, KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, Kami sangat menyambut baik kerjasama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dannmendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di2024. "Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat."ungkapnya Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasibmuslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlahp opulasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim duniayang sebanyak 1,93 miliar jiwa.1 Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi,kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah. Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi,dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data,Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar.

Judul Inovasi Produk Kunci Menghadapi Ancaman Resesi Tahun 2023
Media/Date marketing.co.id/2022-12-17 20:42
Halaman/URL https://www.marketing.co.id/inovasi-produk-kunci-menghadapi-ancaman-resesi-tahun-2023/



Marketing.co.id Berita Financial Services | Sinyalemen ancaman resesi global di tahun 2023 banyak dilontarkan kalangan. Menghadapi kondisi tersebut, dunia bisnis ditantang untuk melakukan berbagai terobosan. Mengantisipasi ancaman resesi tahun 2023, AXA Financial Indonesia akan konsisten bersikap agile dengan melakukan inovasi produk.

Menghadapi ancaman resesi dunia di tahun 2023, President Director AXA Financial Indonesia Niharika Yadav, mengatakan AXA Financial Indonesia telah melakukan beragam hal, antara lain inovasi produk. Inovasi produk yang dimaksud adalah menyediakan produk asuransi dengan premi yang lebih terjangkau untuk masyarakat luas.

"Kami telah meluncurkan rencana proteksi yang lebih terjangkau untuk masyarakat Indonesia dengan produk jauh lebih murah dan terjangkau dan masih memungkinkan pelanggan kami untuk dilindungi saat ini," ungkapnya di sela-sela bincang-bincang akhir tahun bersama media, Kamis, 15 Desember 2022.

Baca juga:

Pahami Dulu Pre-Existing Condition Sebelum Memilih Asuransi Kesehatan "Begitu juga ke depan, kami berpikir untuk memberikan perlindungan dengan harga terjangkau sesuai jenisnya. Kami akan memberikan banyak perlindungan dengan harga terjangkau, lengkap cakupan dari semua perlindungan," lanjut Niharika.
Menyambung penjelasan Niharika, Director AXA Financial Indonesia Cicilia Nina, memaparkan jauh sebelum isu resesi merebak, AXA Financial Indonesia telah mengeluarkan produk yang lebih terjangkau oleh masyarakat.
"Kita selama ini fokus di kesehatan dimana kita memberikan coverage satu kamar sendiri.
Nah Ternyata banyak permintaannya di market.
Pingin dong yang kayak gitu. Tetapi memang produk itu jika satu kamar sendiri harganya lebih tinggi, sehingga kita mengeluarkan program, di mana satu kamar bisa berdua atau atau satu kamar berempat," kata direktur yang membidangi Customer dan Marketing ini.
Produk lain yang cocok di masa resesi yaitu AXA Critical Protector yang memberikan perlindungan terhadap penyakit kritis (critical illness). Produk ini meng- cover total 164 kondisi medis, termasuk dalam kategori penyakit kritis dengan premi terjangkau mulai dari Rp 250 ribu per bulan, dengan usia masuk mulai dari 31 hari hingga usia 70 tahun, dan masa pertanggungan hingga 99 tahun.
Berbeda dengan produk asuransi penyakit kritis lainnya, AXA Critical Protector memberikan pilihan manfaat yang fleksibel. Pertama, No Claim Bonus, dimana akan ada pengembalian premi 100% di tahun ke-10 selama tidak ada klaim dan polis masih aktif. Kedua, Uang Pertanggungan (UP) sebesar 5% setiap tahun sampai dengan jumlah uang pertanggungan maksimum sebesar 150%.

"Yang meninggal karena sebab apapun tetap dapat benefit. Jadi itu inovasi yang bisa kita berikan. Konon orang resesi kesulitan dengan cash , kita sudah siapkan duluan, kita sudah maju duluan dengan berbagai fasilitas dan juga agility ," katanya.

Baca juga:

Perlindungan Asuransi Jiwa Kredit Bagi Nasabah PermataKPR dari Sequis Financial dan Permata Bank Dalam laporan kinerjanya, AXA Financial Indonesia membukukan total aset sebesar Rp6,45 triliun dan mempertahankan posisi RBC sebesar 406% di bisnis asuransi jiwa konvensional dan 9.431% di unit usaha syariah, di atas persyaratan rasio solvabilitas minimum OJK sebesar 120 %.

Pada tahun 2021, Perseroan membukukan pendapatan premi sebesar Rp 1,32 triliun dan mencatatkan laba bersih sebesar Rp 125,9 miliar. Pada tahun 2021, AXA Financial Indonesia dilaporkan telah membayar total klaim sebesar Rp450 miliar, dimana sebesar 30% atau Rp167,5 miliar terkait klaim Covid-19.

Judul Inovasi Produk Kunci Menghadapi Ancaman Resesi Tahun 2023
Media/Date marketing.co.id/2022-12-17 20:42
Halaman/URL https://www.marketing.co.id/inovasi-produk-kunci-menghadapi-ancaman-resesi-tahun-2023/



Marketing.co.id Berita Financial Services | Sinyalemen ancaman resesi global di tahun 2023 banyak dilontarkan kalangan. Menghadapi kondisi tersebut, dunia bisnis ditantang untuk melakukan berbagai terobosan. Mengantisipasi ancaman resesi tahun 2023, AXA Financial Indonesia akan konsisten bersikap agile dengan melakukan inovasi produk.

Menghadapi ancaman resesi dunia di tahun 2023, President Director AXA Financial Indonesia Niharika Yadav, mengatakan AXA Financial Indonesia telah melakukan beragam hal, antara lain inovasi produk. Inovasi produk yang dimaksud adalah menyediakan produk asuransi dengan premi yang lebih terjangkau untuk masyarakat luas.

"Kami telah meluncurkan rencana proteksi yang lebih terjangkau untuk masyarakat Indonesia dengan produk jauh lebih murah dan terjangkau dan masih memungkinkan pelanggan kami untuk dilindungi saat ini," ungkapnya di sela-sela bincang-bincang akhir tahun bersama media, Kamis, 15 Desember 2022.

Baca juga:

Pahami Dulu Pre-Existing Condition Sebelum Memilih Asuransi Kesehatan "Begitu juga ke depan, kami berpikir untuk memberikan perlindungan dengan harga terjangkau sesuai jenisnya. Kami akan memberikan banyak perlindungan dengan harga terjangkau, lengkap cakupan dari semua perlindungan," lanjut Niharika.
Menyambung penjelasan Niharika, Director AXA Financial Indonesia Cicilia Nina, memaparkan jauh sebelum isu resesi merebak, AXA Financial Indonesia telah mengeluarkan produk yang lebih terjangkau oleh masyarakat.
"Kita selama ini fokus di kesehatan dimana kita memberikan coverage satu kamar sendiri.
Nah Ternyata banyak permintaannya di market.
Pingin dong yang kayak gitu. Tetapi memang produk itu jika satu kamar sendiri harganya lebih tinggi, sehingga kita mengeluarkan program, di mana satu kamar bisa berdua atau atau satu kamar berempat," kata direktur yang membidangi Customer dan Marketing ini.
Produk lain yang cocok di masa resesi yaitu AXA Critical Protector yang memberikan perlindungan terhadap penyakit kritis (critical illness). Produk ini meng- cover total 164 kondisi medis, termasuk dalam kategori penyakit kritis dengan premi terjangkau mulai dari Rp 250 ribu per bulan, dengan usia masuk mulai dari 31 hari hingga usia 70 tahun, dan masa pertanggungan hingga 99 tahun.
Berbeda dengan produk asuransi penyakit kritis lainnya, AXA Critical Protector memberikan pilihan manfaat yang fleksibel. Pertama, No Claim Bonus, dimana akan ada pengembalian premi 100% di tahun ke-10 selama tidak ada klaim dan polis masih aktif. Kedua, Uang Pertanggungan (UP) sebesar 5% setiap tahun sampai dengan jumlah uang pertanggungan maksimum sebesar 150%.

"Yang meninggal karena sebab apapun tetap dapat benefit. Jadi itu inovasi yang bisa kita berikan. Konon orang resesi kesulitan dengan cash , kita sudah siapkan duluan, kita sudah maju duluan dengan berbagai fasilitas dan juga agility ," katanya.

Baca juga:

Perlindungan Asuransi Jiwa Kredit Bagi Nasabah PermataKPR dari Sequis Financial dan Permata Bank Dalam laporan kinerjanya, AXA Financial Indonesia membukukan total aset sebesar Rp6,45 triliun dan mempertahankan posisi RBC sebesar 406% di bisnis asuransi jiwa konvensional dan 9.431% di unit usaha syariah, di atas persyaratan rasio solvabilitas minimum OJK sebesar 120 %.

Pada tahun 2021, Perseroan membukukan pendapatan premi sebesar Rp 1,32 triliun dan mencatatkan laba bersih sebesar Rp 125,9 miliar. Pada tahun 2021, AXA Financial Indonesia dilaporkan telah membayar total klaim sebesar Rp450 miliar, dimana sebesar 30% atau Rp167,5 miliar terkait klaim Covid-19.

Judul	Prudential Syariah Lebarkan Sayap Pemasaran ke PBNU
Media/Date	medcom.id/2022-12-17 15:00
Halaman/URL	https://www.medcom.id/ekonomi/keuangan/ybJQjRnN-prudential-syariah-lebarkan-sayap-pemasaran-ke-pbnu



Jakarta:

PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) melakukan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU.

baca juga:

Prudential Sokong Pelaku Usaha di Indonesia Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Bagaimana tanggapan anda mengenai artikel ini?
Happy Inspire Confuse Sad

Presiden Direktur Prudential Syariah Omar Sjawaldy Anwar mengatakan kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

"Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023." kata dia dalam keteranganya, Sabtu, 17 Desember 2022.

KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) , sangat menyambut

baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024.
"Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat." jelas dia.
Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar.

Judul	Prudential Syariah Lebarkan Sayap Pemasaran ke PBNU
Media/Date	medcom.id/2022-12-17 15:00
Halaman/URL	https://www.medcom.id/ekonomi/keuangan/ybJQjRnN-prudential-syariah-lebarkan-sayap-pemasaran-ke-pbnu



Jakarta:

PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) melakukan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU.

baca juga:

Prudential Sokong Pelaku Usaha di Indonesia Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Bagaimana tanggapan anda mengenai artikel ini?
Happy Inspire Confuse Sad

Presiden Direktur Prudential Syariah Omar Sjawaldy Anwar mengatakan kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

"Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023." kata dia dalam keteranganya, Sabtu, 17 Desember 2022.

KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) , sangat menyambut

baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024.
"Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat." jelas dia.
Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar.

Judul Ramai-Ramai Gandrungi Sport Tourism
Media/Date mediaasuransinews.co.id/2022-12-17 07:50
Halaman/URL https://mediaasuransinews.co.id/leisure/ramai-ramai-gandrungi-sport-tourism/



Olahraga sambil berwisata atau yang dikenal dengan sport tourism belakangan menjadi tren di kalangan masyarakat, tak terkecuali bagi industri keuangan. Banyak perusahaan jasa keuangan yang mendukung atau bahkan menyelenggarakan event sport tourism sebagai bagian dari kampanye mendekatkan diri ke publik dan stakeholder.

F enomena ini berkembang tak lain dan tak bukan adalah karena adanya dorongan dan inisiatif dari pemerintah, khususnya Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif untuk membangkit industri pariwisata Indonesia yang terpuruk akibat pandemi Covid-19.

Menteri Pariwisata dan Ekonomi Kreatif, Sandiaga Uno, bahkan mengungkapkan jika potensi ekonomi sport tourism nasional mencapai Rp18 triliun lebih per tahun. Satu event yang menggebrak ranah sport tourism dan menyedot perhatian orang adalah Pertamina Mandalika Moto GP 2022.

Bisa dibilang, event internasional yang diselenggarakan di Lombok, Nusa Tenggara Barat (NTB) dan didukung penuh oleh perusahaan minyak dan gas (migas) terbesar di Tanah Air ini sukses membuka tren sport tourism di Indonesia.

Direktur Utama Pertamina, Nicke Widyawati, bahkan mengatakan secara khusus mempersiapkan kegiatan ini selama 3 bulan. Bukan hanya untuk membuat pengunjung dan peserta Moto GP senang, tapi juga bisa memberdayakan masyarakat sekitar.

Terkini, ada event IFG Labuan Bajo Marathon 2022, merupakan lomba lari marathon paling menantang dan berskala besar yang pertama kali diselenggarakan di Labuan Bajo, Provinsi Nusa Tenggara Timur (NTT).
Kegiatan ini diikuti kalangan profesional, pemula, hingga keluarga. Lomba ini menjadi kegiatan yang menantang karena memiliki kontur dan pemandangan alam berkelas dunia dengan lingkungan kepulauan Komodo sebagai latar belakang.
Uniknya, seluruh peserta IFG Labuan Bajo Marathon secara otomatis terlindungi dalam program Asuransi Perjalanan dari Jasindo, Asuransi Kecelakaan Diri dari Jasaraharja Putera, dan Asuransi Jiwa dari IFG Life.
Direktur Utama Indonesia Financial Group (IFG), Robertus Bilitea, mengungkapkan bahwa IFG Labuan Bajo Marathon 2022 merupakan bentuk pesta rakyat Manggarai Barat dan sekitarnya. Dia berharap momentum ini bisa sekaligus mendukung perekonomian masyarakat lokal.
Labuan Bajo sebagai Destinasi Super Prioritas (DSP) yang dicanangkan oleh pemerintah dan menyongsong Indonesia keluar dari masa pandemi. Sejalan dengan hal itu, IFG juga mendukung percepatan peningkatan perekonomian masyarakat lokal dengan pemberdayaan UMKM dalam ajang IFG Labuan Bajo Marathon 2022, setelah dua tahun melambat akibat pandemi Covid-19.
Namun jika berbicara mengenai sport tourism mungkin tidak pas kalau kita tidak mengulas Mandiri Jogja Marathon. Gelaran rutin yang diselenggarakan Bank Mandiri sebagai rangkaian ulang tahun mereka ini, bisa dibilang menjadi pelopor sport tourism yang dihelat industri jasa keuangan di Indonesia.

Pertama kali diselenggarakan tahun 2017, Mandiri Jogja Marathon terakhir dihelat pada Agustus 2022. Kegiatan ini menghadirkan olahraga lari marathon dengan pemandangan kota Yogyakarta, khususnya kawasan Candi Prambanan yang cantik. Tak hanya itu, Mandiri Jogja Marathon sering dijadikan ajang kumpul para eksekutif jasa keuangan yang hobi olahraga lari.

"Sebagai kota budaya, ajang maraton ini diharapkan dapat mengangkat dan mempromosikan kekayaan budayanya di tingkat internasional sehingga bisa meningkatkan pariwisata di Yogyakarta, dan tentunya Indonesia. Kami akan terus berusaha meningkatkan kualitas Mandiri Jogja Marathon agar semakin banyak pelari yang ikut," kata Direktur Utama Bank Mandiri, Darmawan Junaidi.

Selanjutnya ada event Tour de Singkarak yang secara rutin diselenggarakan di Sumatra Barat. Ajang balap sepeda kelas internasional ini secara rutin didukung oleh BNI dari tahun ke tahun. Meskipun penyelenggaraan pada ajang tahun 2022 mengalami penundaan karena pandemi Covid-19, kegiatan ini selalu ditunggu oleh pecinta balap sepeda baik nasional maupun internasional.

Strategi BNI dalam mendukung event ini adalah untuk meningkatkan awareness perusahaan di mata internasional. Kepala Dinas Pariwisata Sumatra Barat, Luhur Budianda, mengatakan bahwa sebelum pelelangan sponsor utama pada perhelatan tahun depan, pemerintah akan terlebih dahulu melakukan appraisal terhadap kegiatan yang saat ini telah menjadi intangible asset Sumatra Barat dengan Hak Paten terdaftar sebagai milik Dispar Sumbar.

"Kita akan bersurat dulu ke PB ISSI, kemudian minta DJKN untuk melakukan appraisal terhadap TdS. Setelah itu kita siapkan regulasi, paling tidak dengan Pergub dulu, terakhir baru nanti bisa kita proses lelang," terang Luhur Budianda.

Dia menargetkan seluruh proses tersebut dapat selesai pada akhir tahun ini, agar pada awal tahun depan cukup waktu bagi penyelenggara ajang untuk mempersiapkan Tour de Singkarak yang baru secara maksimal. Sebelumnya, TdS tidak dapat digelar selama dua tahun karena pandemi Covid-19.

Judul Prudential Syariah Bersama PBNU Rilis Kemitraan Strategis - Media Asuransi
Media/Date mediaasuransinews.co.id/2022-12-17 04:59
Halaman/URL https://mediaasuransinews.co.id/asuransi/prudential-syariah-bersama-pbnu-rilis-kemitraan-strategis/



Media Asuransi, JAKARTA PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) bersama Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) meluncurkan kemitraan strategis di Jakarta,16 Desember 2022. Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf).

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah dapat semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

"Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia, kami senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," kata Presiden Direktur Prudential Syariah, Omar Sjawaldy Anwar.

| Dorong Kemajuan Perekonomian Syariah, Prudential Syariah Luncurkan Sharia Knowledge Centre (SKC)

Sementara itu, Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), menyampaikan bahwa PBNU menyambut baik kerja sama dengan Prudential Syariah. "Kami sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis syariah

terkemuka di Indonesia," katany.

Dia tambahkan, PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. "Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," kata Gus Yahya.

Berdasar laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7 persen populasi di dalam negeri. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan syariah.

Omar menambahkan bahwa, Prudential Syariah sangat mengapresiasi PBNU atas berjalannya kerja sama ini. "Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tuturnya.

Editor: S. Edi Santosa

Judul Ramai-Ramai Gandrungi Sport Tourism
Media/Date mediaasuransinews.co.id/2022-12-17 07:50
Halaman/URL https://mediaasuransinews.co.id/leisure/ramai-ramai-gandrungi-sport-tourism/



Olahraga sambil berwisata atau yang dikenal dengan sport tourism belakangan menjadi tren di kalangan masyarakat, tak terkecuali bagi industri keuangan. Banyak perusahaan jasa keuangan yang mendukung atau bahkan menyelenggarakan event sport tourism sebagai bagian dari kampanye mendekatkan diri ke publik dan stakeholder.

F enomena ini berkembang tak lain dan tak bukan adalah karena adanya dorongan dan inisiatif dari pemerintah, khususnya Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif untuk membangkit industri pariwisata Indonesia yang terpuruk akibat pandemi Covid-19.

Menteri Pariwisata dan Ekonomi Kreatif, Sandiaga Uno, bahkan mengungkapkan jika potensi ekonomi sport tourism nasional mencapai Rp18 triliun lebih per tahun. Satu event yang menggebrak ranah sport tourism dan menyedot perhatian orang adalah Pertamina Mandalika Moto GP 2022.

Bisa dibilang, event internasional yang diselenggarakan di Lombok, Nusa Tenggara Barat (NTB) dan didukung penuh oleh perusahaan minyak dan gas (migas) terbesar di Tanah Air ini sukses membuka tren sport tourism di Indonesia.

Direktur Utama Pertamina, Nicke Widyawati, bahkan mengatakan secara khusus mempersiapkan kegiatan ini selama 3 bulan. Bukan hanya untuk membuat pengunjung dan peserta Moto GP senang, tapi juga bisa memberdayakan masyarakat sekitar.

Terkini, ada event IFG Labuan Bajo Marathon 2022, merupakan lomba lari marathon paling menantang dan berskala besar yang pertama kali diselenggarakan di Labuan Bajo, Provinsi Nusa Tenggara Timur (NTT).
Kegiatan ini diikuti kalangan profesional, pemula, hingga keluarga. Lomba ini menjadi kegiatan yang menantang karena memiliki kontur dan pemandangan alam berkelas dunia dengan lingkungan kepulauan Komodo sebagai latar belakang.
Uniknya, seluruh peserta IFG Labuan Bajo Marathon secara otomatis terlindungi dalam program Asuransi Perjalanan dari Jasindo, Asuransi Kecelakaan Diri dari Jasaraharja Putera, dan Asuransi Jiwa dari IFG Life.
Direktur Utama Indonesia Financial Group (IFG), Robertus Bilitea, mengungkapkan bahwa IFG Labuan Bajo Marathon 2022 merupakan bentuk pesta rakyat Manggarai Barat dan sekitarnya. Dia berharap momentum ini bisa sekaligus mendukung perekonomian masyarakat lokal.
Labuan Bajo sebagai Destinasi Super Prioritas (DSP) yang dicanangkan oleh pemerintah dan menyongsong Indonesia keluar dari masa pandemi. Sejalan dengan hal itu, IFG juga mendukung percepatan peningkatan perekonomian masyarakat lokal dengan pemberdayaan UMKM dalam ajang IFG Labuan Bajo Marathon 2022, setelah dua tahun melambat akibat pandemi Covid-19.
Namun jika berbicara mengenai sport tourism mungkin tidak pas kalau kita tidak mengulas Mandiri Jogja Marathon. Gelaran rutin yang diselenggarakan Bank Mandiri sebagai rangkaian ulang tahun mereka ini, bisa dibilang menjadi pelopor sport tourism yang dihelat industri jasa keuangan di Indonesia.

Pertama kali diselenggarakan tahun 2017, Mandiri Jogja Marathon terakhir dihelat pada Agustus 2022. Kegiatan ini menghadirkan olahraga lari marathon dengan pemandangan kota Yogyakarta, khususnya kawasan Candi Prambanan yang cantik. Tak hanya itu, Mandiri Jogja Marathon sering dijadikan ajang kumpul para eksekutif jasa keuangan yang hobi olahraga lari.

"Sebagai kota budaya, ajang maraton ini diharapkan dapat mengangkat dan mempromosikan kekayaan budayanya di tingkat internasional sehingga bisa meningkatkan pariwisata di Yogyakarta, dan tentunya Indonesia. Kami akan terus berusaha meningkatkan kualitas Mandiri Jogja Marathon agar semakin banyak pelari yang ikut," kata Direktur Utama Bank Mandiri, Darmawan Junaidi.

Selanjutnya ada event Tour de Singkarak yang secara rutin diselenggarakan di Sumatra Barat. Ajang balap sepeda kelas internasional ini secara rutin didukung oleh BNI dari tahun ke tahun. Meskipun penyelenggaraan pada ajang tahun 2022 mengalami penundaan karena pandemi Covid-19, kegiatan ini selalu ditunggu oleh pecinta balap sepeda baik nasional maupun internasional.

Strategi BNI dalam mendukung event ini adalah untuk meningkatkan awareness perusahaan di mata internasional. Kepala Dinas Pariwisata Sumatra Barat, Luhur Budianda, mengatakan bahwa sebelum pelelangan sponsor utama pada perhelatan tahun depan, pemerintah akan terlebih dahulu melakukan appraisal terhadap kegiatan yang saat ini telah menjadi intangible asset Sumatra Barat dengan Hak Paten terdaftar sebagai milik Dispar Sumbar.

"Kita akan bersurat dulu ke PB ISSI, kemudian minta DJKN untuk melakukan appraisal terhadap TdS. Setelah itu kita siapkan regulasi, paling tidak dengan Pergub dulu, terakhir baru nanti bisa kita proses lelang," terang Luhur Budianda.

Dia menargetkan seluruh proses tersebut dapat selesai pada akhir tahun ini, agar pada awal tahun depan cukup waktu bagi penyelenggara ajang untuk mempersiapkan Tour de Singkarak yang baru secara maksimal. Sebelumnya, TdS tidak dapat digelar selama dua tahun karena pandemi Covid-19.

Judul	INFO LOKER: Lowongan Kerja PT Hilti Nusantara Desember 2022, Buka 1 Formasi Saja Berikut Link Daftarnya
Media/Date	mediapakuan.pikiran-rakyat.com/2022-12-17 05:15
Halaman/URL	https://mediapakuan.pikiran-rakyat.com/etalase/pr-635976503/info-loker-lowongan-kerja-pt-hilti-nusantara-desember-2022-buka-1-formasi-saja-berikut-link-daftarnya



MEDIA PAKUAN - Telah dibuka lowongan kerja atau loker di PT Hilti Nusantara pada Desember 2022 yang terbarunya.

Pada lowongan kerja PT Hilti Nusantara Desember 2022 terbaru, hanya membuka satu formasi kosong saja.

Dalam lowongan kerja PT Hilti Nusantara Desember 2022 terbaru, sudah menyediakan link pendaftaran onlinenya.

Adapun beberapa persyaratan umum yang perlu anda ketahui di bawah ini:

INFO LOKER: Lowongan Kerja PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Desember 2022, Berikut Link Pendaftaran Online - Gelar Sarjana minimal di bidang terkait komunikasi yang baik dan keterampilan interpersonal - Menguasai bahasa Inggris lisan dan tulisan dengan baik - Kepribadian dinamis dengan pola pikir pemenang yang kuat dan kinerja tinggi - Motivasi diri dan cepat belajar - Sangat mudah beradaptasi dengan sikap "bisa-melakukan".

Link pendaftaran online:

Judul	INFO LOKER: Lowongan Kerja PT Grab Taxi Indonesia Desember 2022, Butuhkan Asisten Manajer
Media/Date	mediapakuan.pikiran-rakyat.com/2022-12-17 05:45
Halaman/URL	https://mediapakuan.pikiran-rakyat.com/etalase/pr-635976565/info-loker-lowongan-kerja-pt-grab-taxi-indonesia-desember-2022-butuhkan-asisten-manajer



MEDIA PAKUAN - Sudah dibuka lowongan kerja atau loker di PT Grab Taxi Indonesia pada Desember 2022 yang terbarunya.

Pada lowongan keja PT Grab Taxi Indonesia Desember 2022 terbaru, membutuhkan seorang asisten manajer saja.

Dalam lowongan keja PT Grab Taxi Indonesia Desember 2022 terbaru, sudah disediakan link pendaftaran online.

Sebelum itu adapun beberapa persyaratan umum yang perlu anda penuhi di bawah ini:

INFO LOKER: Lowongan Kerja PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Desember 2022, Berikut Link Pendaftaran Online - Anda memiliki Hati, Kelaparan, Kehormatan dan Kerendahan Hati - Gelar sarjana atau magister dalam bidang kuantitatif (mis. Statistik, Matematika, Ilmu Komputer, Ekonomi), atau pengalaman yang setara.

- Bahasa Inggris lisan dan tulisan tingkat lanjut - 2-3 tahun pengalaman kerja dalam konsultasi atau peran analitis terkait teknologi - Rasa ingin tahu dan semangat untuk Grab - Keahlian analitis yang kuat, dengan pengalaman memecahkan masalah ambigu menggunakan data dan memberikan wawasan bisnis praktis - Keterampilan berorientasi proses yang kuat dan dorongan untuk menemukan cara paling efisien untuk melakukan sesuatu tanpa mengorbankan kualitas kerja dan/atau hasil yang tinggi - Kemahiran dalam Excel - Kemampuan untuk bermitra lintas fungsi dengan teknik, pemasaran, operasi, manajemen produk, dan/atau penjualan Link pendaftaran online:

Judul	INFO LOKER: Lowongan Kerja PT Gameloft Indonesia Desember 2022, Buka 1 Formasi Kosong Berikut Syaratnya
Media/Date	mediapakuan.pikiran-rakyat.com/2022-12-17 05:30
Halaman/URL	https://mediapakuan.pikiran-rakyat.com/etalase/pr-635976540/info-loker-lowongan-kerjapt-gameloft-indonesia-desember-2022-buka-1-formasi-kosong-berikut-syaratnya



MEDIA PAKUAN - Sudah dibuka lowongan kerja atau loker di PT Gameloft Indonesia pada Desember 2022 yang terbarunya.

Pada lowongan kerja PT Gameloft Indonesia Desember 2022 terbaru, hanya membuka satu formasi kosong saja.

Dalam lowongan kerja PT Gameloft Indonesia Desember 2022 terbaru, sudah menyediakan beberapa persyaratan umumnya.

Maka simak berikut inilah persyaratan umumnya sebagai berikut ini:

INFO LOKER: Lowongan Kerja PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Desember 2022, Berikut Link Pendaftaran Online - Pengalaman QA minimal 6 bulan di Android, Windows, PC atau iOS akan sangat bagus - Pengetahuan dasar tentang metodologi pengujian dan siklus hidup bug - Pengetahuan teknis dasar dan khusus platform proses - Akrab dengan proses dan lingkungan pengembangan video game - Keterampilan komunikasi lisan dan tulisan yang baik - Keterampilan bahasa Inggris yang sangat baik - Pengetahuan yang baik tentang MS Office (Excel, Word, PowerPoint) - Pengalaman bekerja dengan pelacakan bug dan alat dokumentasi (Jira, Confluence) - Kemampuan untuk dengan cepat beradaptasi atau meneliti teknologi baru - Jadilah pemain tim, sambil memiliki etos kerja yang baik - Pengamatan yang tajam dan keterampilan analitis dengan pola pikir proaktif - Gairah untuk video game Link pendaftaran online:

Judul	INFO LOKER: Lowongan Kerja PT HANDA TEKNOLOGI INDONESIA Desember 2022, Buka 1 Formasi Kosong Saja
Media/Date	mediapakuan.pikiran-rakyat.com/2022-12-17 05:00
Halaman/URL	https://mediapakuan.pikiran-rakyat.com/etalase/pr-635976481/info-loker-lowongan-kerja-pt-handa-teknologi-indonesia-desember-2022-buka-1-formasi-kosong-saja



MEDIA PAKUAN - Sudah dibuka lowongan kerja atau loker di PT HANDA TEKNOLOGI INDONESIA pada Desember 2022 yang terbarunya.

Dalam lowongan kerja PT HANDA TEKNOLOGI INDONESIA Desember 2022 terbaru, hanya membuka satu formasi kosong saja.

Pada lowongan kerja PT HANDA TEKNOLOGI INDONESIA Desember 2022 terbaru, ada beberapa persyaratan juga yang harus anda ketahui.

Adapun beberapa persyaratan umum yang perlu anda ketahui di bawah ini:

INFO LOKER: Lowongan Kerja PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Desember 2022, Berikut Link Pendaftaran Online - Laki-laki - Lulusan minimal SMA/SMK - Memiliki sertifikat POPAL diutamakan - Fast Leaner, Komunikatif - Bersedia untuk mobilisasi - Penempatan Jabodetabek Link pendaftaran online:

Judul	Nasabah CIMB Niaga Bisa Dapat Asuransi Jiwa & Kepastian Pengembalian Premi
Media/Date	merdeka.com/2022-12-17 11:21
Halaman/URL	https://www.merdeka.com/perbankan/nasabah-cimb-niaga-bisa-dapat-asuransi-jiwa-amp-kepastian-pengembalian-premi.html



Merdeka.com - PT Bank CIMB Niaga Tbk (CIMB Niaga) memperluas jangkauan produk unggulan X-Tra Proteksi Cermat yang kini dapat dibeli melalui Bank CIMB Niaga. Produk ini dihasilkan dari kerja sama perbankan dengan PT Sun Life Financial Indonesia (Sun Life Indonesia).

X-Tra Proteksi Cermat merupakan asuransi jiwa tradisional yang menggabungkan manfaat proteksi dan kepastian pengembalian premi dengan manfaat lebih. X-Tra Proteksi Cermat. Ii dirancang guna menjawab kebutuhan solusi perlindungan bagi generasi produktif untuk menjalani hidup di tengah ketidakpastian dengan penuh percaya diri.

Tidak hanya berdampak pada perekonomian, pandemi membuat sebagian besar masyarakat Indonesia merasa kesehatan dan nyawanya terancam. Ini dibuktikan oleh hasil riset yang diadakan oleh Inventure Indonesia bersama Alvara Research Center yang menunjukkan sebanyak 78,7 persen dari responden setuju bahwa dengan adanya pandemi, seseorang perlu memiliki asuransi jiwa.

Itu sebabnya, dibutuhkan solusi asuransi yang mampu menjawab kebutuhan perlindungan jiwa bagi generasi produktif menuju masa transisi pandemi Covid-19 yang masih belum dapat diprediksi.

"Kemitraan dengan Sun Life Indonesia merupakan bentuk komitmen kami kepada nasabah untuk memberikan layanan one stop financial solution," tutur Direktur Consumer Banking CIMB Niaga, Noviady Wahyudi di Jakarta , Sabtu (17/12).

Dia menjelaskan, hal ini sejalan dengan nilai dalam budaya kerja CIMB Niaga di mana customer centricity menjadi yang utama. "Melalui kerja sama ini, CIMB Niaga selalu berupaya memberikan yang terbaik kepada nasabah dan masyarakat Indonesia melalui kualitas layanan, produk, teknologi, dan inovasi yang terus meningkat," kata dia.

Chief Distribution Officer Sun Life Indonesia, Danning Wikanti mengatakan, kebutuhan akan manfaat asuransi terus berubah dan meningkat. Sehingga pihaknya harus lebih fleksibel mengikuti perkembangan zaman. P "Sebab, ada saja risiko yang tidak terduga dapat terjadi kapan saja. Untuk itu, melalui kesempatan ini, kami melalui kerja sama bancassurance dengan CIMB Niaga memperluas jangkauan produk kami dengan menghadirkan X-Tra Proteksi Cermat bagi Nasabah CIMB Niaga," ungkapnya.

Dengan menggabungkan manfaat proteksi dan dilengkapi dengan manfaat pengembalian premi, Nasabah CIMB Niaga diharapkan dapat memulai perencanaan keuangan yang lebih cermat dan bermanfaat di masa mendatang.

"Produk ini juga menawarkan kemudahan dengan periode pembayaran singkat tetapi dengan perlindungan yang

maksimal serta pengembalian premi terjamin di akhir masa perlindungan sehingga sangat menjawab kebutuhan asuransi jiwa bagi generasi produktif masa kini," tambahnya.

Lebih lanjut, X-Tra Proteksi Cermat menawarkan beragam manfaat dan keunggulan yang dapat dinikmati oleh Nasabah CIMB Niaga di antaranya, premi terjangkau dengan proteksi hingga miliaran Rupiah , masa pembayaran premi 5 tahun dengan masa perlindungan sampai dengan 10 tahun, 120 persen Manfaat Pengembalian Premi di akhir masa pertanggungan, keuntungan proteksi hingga 700 persen dari Premi Tahunan.

Judul	Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	mix.co.id/2022-12-17 15:42
Halaman/URL	https://mix.co.id/marcomm/news-trend/kemitraan-prudential-syariah-dan-pbnu-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah/



MIX.co.id - Sejak awal tahun ini, Prudential Syariah telah menjalin kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf).

Deretan program tersebut ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya mencapai lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat, khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif, dan terjangkau.

Kemitraan ini juga diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas muslim, UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah), perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia.

Dituturkan Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah, "Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang

kredibel dan terkemuka." Dia pun sangat berbahagia, karena mulai pertengahan Desember ini, Prudential Syariah dapat bersama-sama dengan PBNU, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023.

KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), menambahkan, "Kami sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia." Menurutnya, PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. "Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," yakinnya.

Terkait komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional, dijelaskan Omar, didukung oleh tiga strategi, yakni inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi.

"Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah," ungkapnya.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

Judul	Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	mix.co.id/2022-12-17 15:42
Halaman/URL	https://mix.co.id/marcomm/news-trend/kemitraan-prudential-syariah-dan-pbnu-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah/



MIX.co.id - Sejak awal tahun ini, Prudential Syariah telah menjalin kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf).

Deretan program tersebut ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya mencapai lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat, khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif, dan terjangkau.

Kemitraan ini juga diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas muslim, UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah), perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia.

Dituturkan Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah, "Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang

kredibel dan terkemuka." Dia pun sangat berbahagia, karena mulai pertengahan Desember ini, Prudential Syariah dapat bersama-sama dengan PBNU, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023.

KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), menambahkan, "Kami sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia." Menurutnya, PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. "Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," yakinnya.

Terkait komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional, dijelaskan Omar, didukung oleh tiga strategi, yakni inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi.

"Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah," ungkapnya.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

Judul	Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah, PBNU dan Prudential Syariah Jalin Kemitraan Strategis
Media/Date	moeslimchoice.com/2022-12-17 21:34
Halaman/URL	https://www.moeslimchoice.com/read/2022/12/17/75002/dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah-pbnu-dan-prudential-syariah-jalin-kemitraan-strategis



Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka.

"Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," katanya dalam keterangan tertulis yang diterima redaksi, Sabtu (17/12/2022).

KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, pihaknya sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia.

"PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," katanya.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi.

Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah.

SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah," ungkap Omar.

"Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar..

[fah].

Judul	Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah, PBNU dan Prudential Syariah Jalin Kemitraan Strategis
Media/Date	moeslimchoice.com/2022-12-17 21:34
Halaman/URL	https://www.moeslimchoice.com/read/2022/12/17/75002/dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah-pbnu-dan-prudential-syariah-jalin-kemitraan-strategis



Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka.

"Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," katanya dalam keterangan tertulis yang diterima redaksi, Sabtu (17/12/2022).

KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, pihaknya sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia.

"PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," katanya.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi.

Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah.

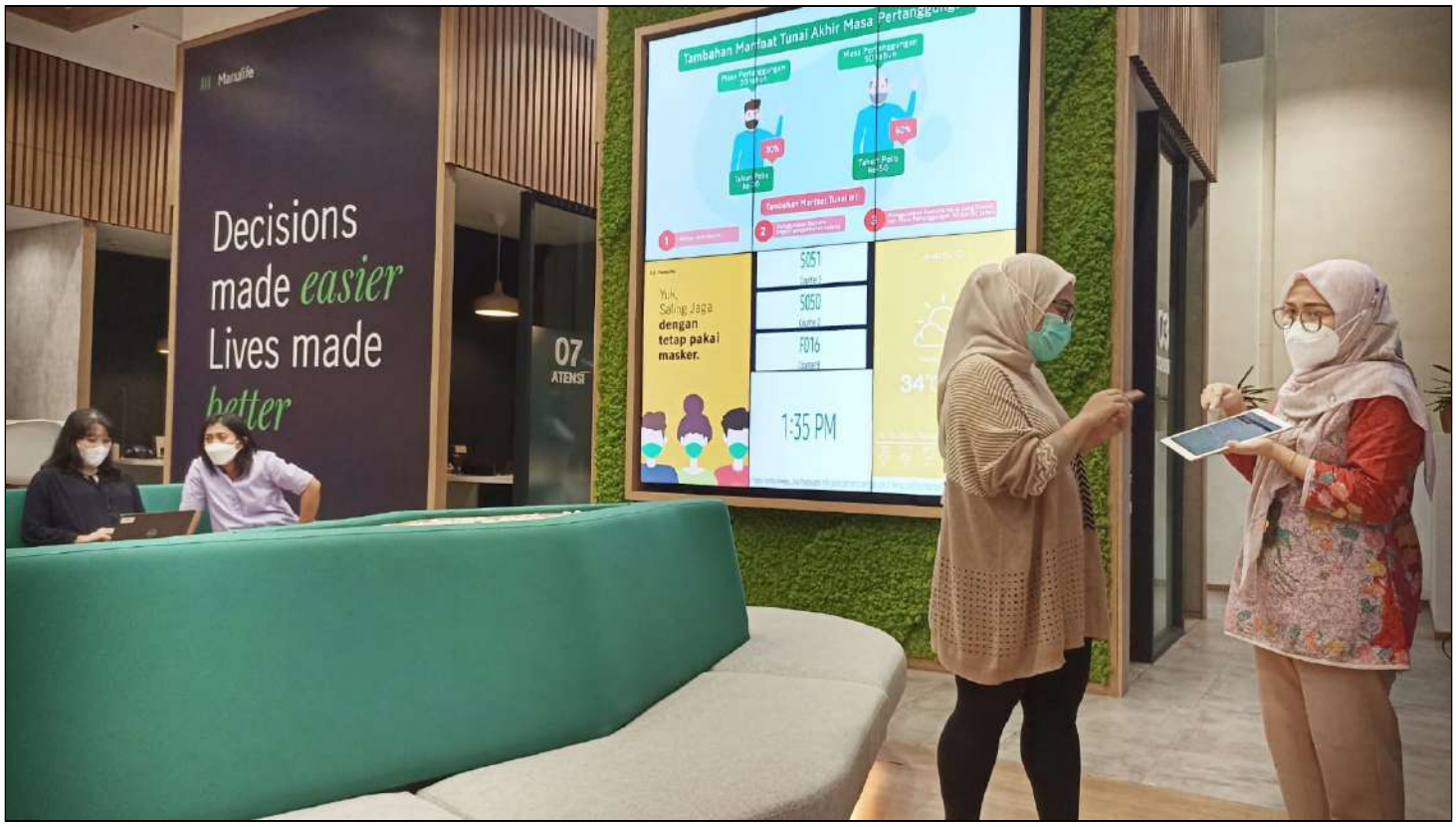
SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah," ungkap Omar.

"Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar..

[fah].

Judul	Manulife Fokus di Tiga Produk - Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar
Media/Date	neraca.co.id/2022-12-17 00:00
Halaman/URL	https://www.neraca.co.id/article/173177/manulife-fokus-di-tiga-produk-peluang-industri-asuransi-nasional-tetap-besar



Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18% (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia."Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan,"kata Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83% responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76% berkeinginan membeli produk asuransi."Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka."ujarnya.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi. Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5% pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4% per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi. Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18% yang terdiri atas

penetrasi asuransi jiwa 1,19%, asuransi umum 0,47%, asuransi sosial 1,45% dan asuransi wajib 0,08%.

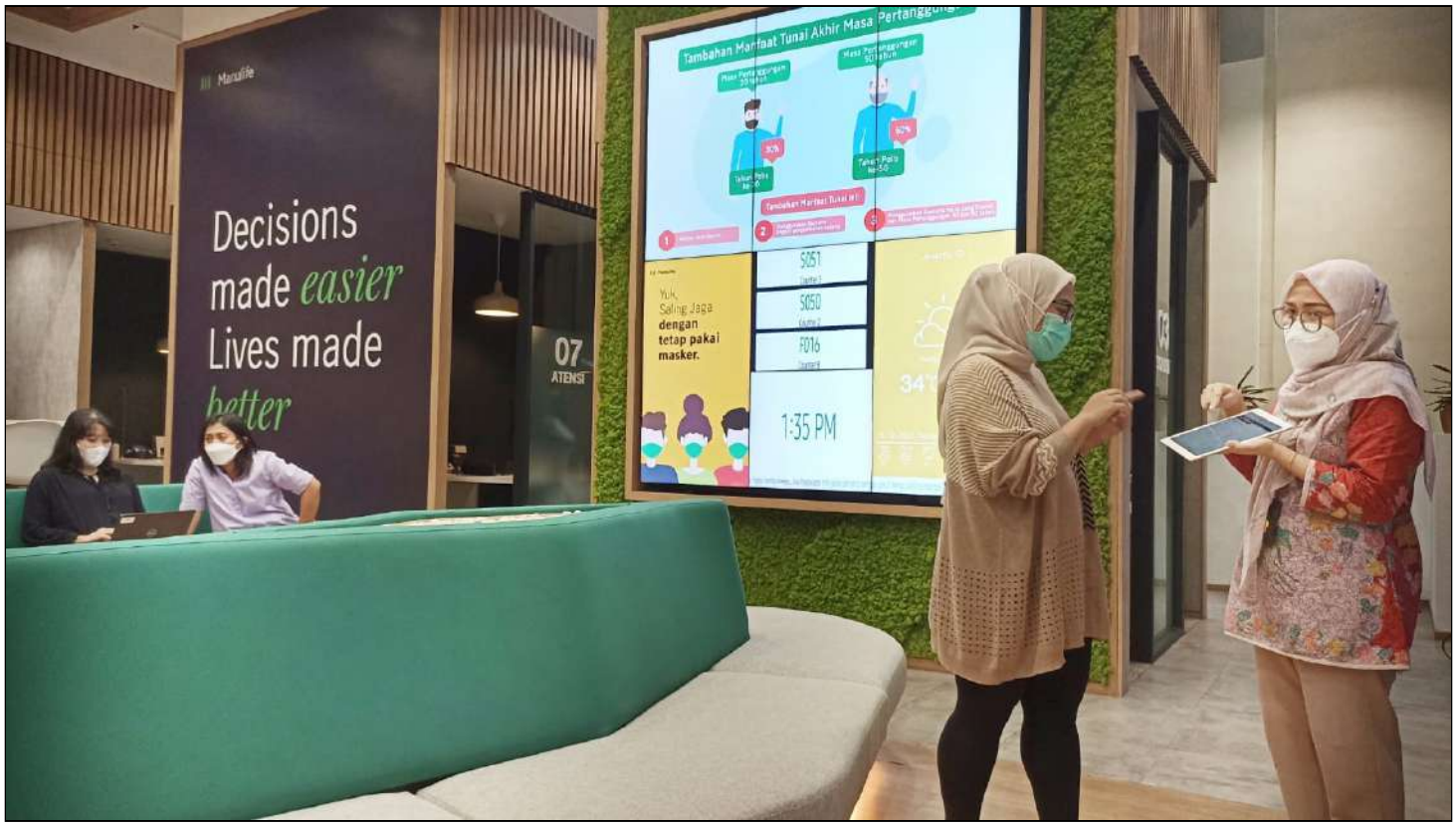
Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000. Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Kata Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited)."Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan.

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife. Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Judul	Manulife Fokus di Tiga Produk - Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar
Media/Date	neraca.co.id/2022-12-17 00:00
Halaman/URL	https://www.neraca.co.id/article/173177/manulife-fokus-di-tiga-produk-peluang-industri-asuransi-nasional-tetap-besar



Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18% (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia."Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan,"kata Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83% responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76% berkeinginan membeli produk asuransi."Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka."ujarnya.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi. Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5% pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4% per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi. Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18% yang terdiri atas

penetrasi asuransi jiwa 1,19%, asuransi umum 0,47%, asuransi sosial 1,45% dan asuransi wajib 0,08%.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000. Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Kata Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited)."Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan.

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife. Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Judul	[TERBARU] Perluas Literasi Keuangan, PBNU Teken Kerjasama dengan Prudential Syariah
Media/Date	ometraco.com/2022-12-17 21:18
Halaman/URL	https://ometraco.com/375280/news/terbaru-perluas-literasi-keuangan-pbnu-teken-kerjasama-dengan-prudential-syariah/



Ometraco.com, JAKARTA PBNU bersama Prudential Syariah mendorong tumbuhnya ekonomi syariah di Indonesia sekaligus memperluas literasi keuangan di bidang asuransi syariah melalui penandatanganan nota kesepahaman bersama di sela Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU di Jakarta, Jumat, 16 Desember 2022.

Kerjasama antara Prudential Syariah dan PBNU mencakup berbagai bidang, antara lain program literasi dan inklusi keuangan syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis syariah, serta pengelolaan Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf atau ZISWAF.

"Program-program ini akan menjangkau sebanyak 120 juta warga Nahdliyin di Indonesia yang merupakan organisasi Islam terbesar di Indonesia bahkan di dunia," ungkap Presiden Direktur Prudential Syariah, Omar Sjawaldy Anwar.

Fintech Didorong Bantu OJK Genjot Literasi dan Inklusi Keuangan Omar Sjawaldy Anwar mengatakan, melalui kerjasama ini Prudential Syariah tidak hanya siap menjalankan program literasi keuangan ke warga Nahdliyin, termasuk program beasiswa, tetapi juga siap menyediakan solusi asuransi jiwa dan asuransi kesehatan berbasis syariah dengan premi terjangkau, komprehensif sekaligus halal.

Karenanya, kerjasama ini diharapkan dapat menjangkau berbagai komunitas Muslim di Tanah Air, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

"MoU ini bukan sekadar seremoni dan nanti akan bisa dirasakan," kata H Ali Hasan Al Bahar.

"Kita ingin menjangkau anggota PBNU di Indonesia yang mencapai 100 juta lebih. Penetrasi produk asuransi syariah di Indonesia baru sepersepuluh dari asuransi konvensional. Kerjasama dengan PBNU ini jadi tonggak sejarah untuk memperluas jangkauan kita terutama ke anggota PBNU yang anggotanya mencapai 120 juta," ungkap Omar.

Terkait dengan produk asuransi terjangkau yang ditawarkan ke warna Nahdliyin, Omar mengatakan, "Produk asuransi kita sudah sangat siap dan akan kita mulai pasarkan tahun depan dengan premi sangat terjangkau." Paul Suryo Pratomo, Chief Financial Officer Prudential Syariah menjelaskan, strategi Prudential Syariah saat ini adalah inovasi, digitalisasi dan kolaborasi. "Kami memiliki produk asuransi dengan premi terjangkau mulai Rp 10 ribu per bulan, untuk asuransi kesehatan, kecelakaan dan sudah setahun ini kita pasarkan," ujar Paul.

"Asuransi syariah itu prinsip kerjanya sedikit berbeda dari asuransi konvensional. Di asuransi konvensional ada transfer risiko yang dipindahkan dari nasabah ke perusahaan asuransi. Di asuransi syariah, kita memyiapkan dana tabarru, uang yang dikumpulkan itu sebagai dana bersama dan digunakan untuk berbagi risiko. Jadi prinsipnya saling membantu sesama anggota," bebernya.

Peningkatan Literasi Bantu Lonjakan Kesejahteraan Masyarakat Desa Paul menambahkan, opportunity bisnis asuransi syariah di Indonesia masih sangat besar, terlebih pasar yang disasar tidak hanya komunitas Muslim. "Produk kita bersifat inklusif bisa untuk nasabah muslim dan non muslim," ujar Paul.

Ketua Umum PBNU KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya) menyatakan menyambut baik kerja sama PBNU dengan

Prudential Syariah sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia.

"PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," kata Gus Yahya.

Judul	[TERBARU] Perluas Literasi Keuangan, PBNU Teken Kerjasama dengan Prudential Syariah
Media/Date	ometraco.com/2022-12-17 21:18
Halaman/URL	https://ometraco.com/375280/news/terbaru-perluas-literasi-keuangan-pbnu-teken-kerjasama-dengan-prudential-syariah/



Ometraco.com, JAKARTA PBNU bersama Prudential Syariah mendorong tumbuhnya ekonomi syariah di Indonesia sekaligus memperluas literasi keuangan di bidang asuransi syariah melalui penandatanganan nota kesepahaman bersama di sela Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU di Jakarta, Jumat, 16 Desember 2022.

Kerjasama antara Prudential Syariah dan PBNU mencakup berbagai bidang, antara lain program literasi dan inklusi keuangan syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis syariah, serta pengelolaan Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf atau ZISWAF.

"Program-program ini akan menjangkau sebanyak 120 juta warga Nahdliyin di Indonesia yang merupakan organisasi Islam terbesar di Indonesia bahkan di dunia," ungkap Presiden Direktur Prudential Syariah, Omar Sjawaldy Anwar.

Fintech Didorong Bantu OJK Genjot Literasi dan Inklusi Keuangan Omar Sjawaldy Anwar mengatakan, melalui kerjasama ini Prudential Syariah tidak hanya siap menjalankan program literasi keuangan ke warga Nahdliyin, termasuk program beasiswa, tetapi juga siap menyediakan solusi asuransi jiwa dan asuransi kesehatan berbasis syariah dengan premi terjangkau, komprehensif sekaligus halal.

Karenanya, kerjasama ini diharapkan dapat menjangkau berbagai komunitas Muslim di Tanah Air, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

"MoU ini bukan sekadar seremoni dan nanti akan bisa dirasakan," kata H Ali Hasan Al Bahar.

"Kita ingin menjangkau anggota PBNU di Indonesia yang mencapai 100 juta lebih. Penetrasi produk asuransi syariah di Indonesia baru sepersepuluh dari asuransi konvensional. Kerjasama dengan PBNU ini jadi tonggak sejarah untuk memperluas jangkauan kita terutama ke anggota PBNU yang anggotanya mencapai 120 juta," ungkap Omar.

Terkait dengan produk asuransi terjangkau yang ditawarkan ke warna Nahdliyin, Omar mengatakan, "Produk asuransi kita sudah sangat siap dan akan kita mulai pasarkan tahun depan dengan premi sangat terjangkau." Paul Suryo Pratomo, Chief Financial Officer Prudential Syariah menjelaskan, strategi Prudential Syariah saat ini adalah inovasi, digitalisasi dan kolaborasi. "Kami memiliki produk asuransi dengan premi terjangkau mulai Rp 10 ribu per bulan, untuk asuransi kesehatan, kecelakaan dan sudah setahun ini kita pasarkan," ujar Paul.

"Asuransi syariah itu prinsip kerjanya sedikit berbeda dari asuransi konvensional. Di asuransi konvensional ada transfer risiko yang dipindahkan dari nasabah ke perusahaan asuransi. Di asuransi syariah, kita memyiapkan dana tabarru, uang yang dikumpulkan itu sebagai dana bersama dan digunakan untuk berbagi risiko. Jadi prinsipnya saling membantu sesama anggota," bebernya.

Peningkatan Literasi Bantu Lonjakan Kesejahteraan Masyarakat Desa Paul menambahkan, opportunity bisnis asuransi syariah di Indonesia masih sangat besar, terlebih pasar yang disasar tidak hanya komunitas Muslim. "Produk kita bersifat inklusif bisa untuk nasabah muslim dan non muslim," ujar Paul.

Ketua Umum PBNU KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya) menyatakan menyambut baik kerja sama PBNU dengan

Prudential Syariah sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia.

"PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," kata Gus Yahya.

Judul Jurus AXA Mandiri Indonesia Hadapi Tahun Resesi
Media/Date pasardana.id/2022-12-17 12:33
Halaman/URL https://pasardana.id/news/2022/12/17/jurus-axa-mandiri-indonesia-hadapi-tahun-resesi/



Pasardana.id Perusahaan asuransi jiwa AXA Financial Indonesia telah menyiapkan sejumlah strategi dalam menghadapi tahun 2023 yang diproyeksi akan menjadi tahun yang cukup menantang, seiring adanya ancaman resesi dunia dan ketidakpastian kondisi politik global.

Menurut Niharika Yadav selaku President Director AXA Financial Indonesia, pihaknya tetap optimistis dan akan terus meningkatkan kinerja perusahaan, dimana hingga kuartal III 2022, perseroan terus menunjukkan neraca yang kuat dengan membukukan total aset sebesar Rp 6,45 triliun dan mempertahankan posisi RBC sebesar 406% di bisnis asuransi jiwa konvensional dan 9,431% untuk unit usaha syariah.

"Angka tersebut di atas ketentuan rasio solvabilitas minimum OJK sebesar 120%," terang Niharika Yadav di Jakarta, Jumat (16/12).

Lebih lanjut dijelaskan, di tahun 2021, perseroan juga menunjukkan total pendapatan yang stabil dengan premi sebesar Rp 1,32 triliun.

Kinerja positif ini didorong oleh pembaruan dan persistensi kebijakan pelanggan yang kuat didukung oleh keberhasilan perusahaan dalam mengelola risiko dan efisiensi biaya.

AXA Financial Indonesia juga berhasil membukukan laba bersih korporasi setelah pajak sebesar Rp 125,9 miliar.

Sementara itu, pada tahun 2021, AXA Financial Indonesia telah membayar total klaim sebesar Rp450 miliar, termasuk Rp167,5 miliar terkait COVID-19 sebagai komitmen perusahaan untuk memberikan perlindungan kepada pelanggan khususnya di tengah pandemi.

"Sebanyak 30% dari klaim kami dibayarkan untuk pengajuan klaim COVID-19. Di tahun 2021, kita tahu bahwa Indonesia dilanda pandemi gelombang ke-2 dan kita menunjukkan komitmen kita untuk selalu menjadi mitra pelanggan kapan saja," bebernya lagi.

Lebih rinci disampaikan, Total Pendapatan Premi perseroan berasal dari:

-Produk: 47% Asuransi Kesehatan, 28% Produk Unit Link, 25% Asuransi Jiwa Tradisional.
-Melalui LoB: 89% melalui Agensi dan 11% melalui distribusi Alternatif.

"Ini menunjukkan agensi masih lebih besar porsi dibandingkan dengan distribusi alternative," jelas Niharika Yadav.

Di kesempatan yang sama, Arta Magdalena selaku Director AXA Financial Indonesia juga menyampaikan, guna menyikapi pesatnya perkembangan teknologi dan gaya hidup masyarakat di era digital, perseroan telah menghadirkan platform Emma untuk memenuhi kebutuhan dan preferensi pelanggan.

"Ambisi kami untuk menjadi perusahaan penyedia asuransi kesehatan terkemuka, tidak hanya akan diwujudkan dengan memberikan solusi produk, tetapi juga berbasis teknologi digital terkait layanan kesehatan, dan semua ini dapat ditemukan di Emma. Selain itu, hal ini juga sejalan dengan komitmen perusahaan untuk terus memberikan dan meningkatkan kualitas layanan kepada pelanggan dan mendukung niat kami untuk menjadi mitra bagi pelanggan kami dan bukan hanya pembayar klaim," beber Arta Magdalena.

Asal tahu saja, Emma adalah platform yang memungkinkan pelanggan untuk mengelola kebijakan mereka sendiri, di mana pelanggan dapat mengakses informasi seperti informasi premi, status polis, dan data pribadi.

Melalui Emma, nasabah dapat mengakses dokumen dan informasi polis mereka sendiri, riwayat transaksi keuangan dan nonkeuangan, pembayaran premi, di antara informasi penting lainnya.

"Nasabah juga dapat mengubah data polis, mengajukan klaim, melihat histori klaim, bahkan melakukan live chat dengan perwakilan layanan pelanggan," imbuhnya.

Lebih lanjut diungkapkan, perseroan juga berkomitmen dan secara profesional menhadirkan informasi medis yang tepercaya melalui layanan telekonsultasi AXA. Melalui layanan telekonsultasi ini, memungkinkan pelanggan untuk melakukan obrolan secara real time dengan dokter umum, spesialis, atau psikolog dalam suasana aman dan nyaman di rumah mereka sendiri.

Selain itu, pelanggan memiliki akses ke direktori rumah sakit pilihan, layanan VIP, dan pramutamu medis.

Pelanggan juga dapat mengakses database artikel kesehatan dan berpartisipasi dalam kelas kesehatan virtual untuk meningkatkan kebugaran dan memiliki akses ke sejumlah pedagang produk kesehatan.

Sementara itu, Cicilia Nina selaku Director AXA Financial Indonesia menyampaikan, bahwa untuk memperluas segmen pasar, perseroan juga telah menjalin kerjasama dengan Good Doctor Technology Indonesia sebagai mitra layanan kesehatan digital serta menjadi saluran distribusi alternatif dalam menyediakan produk asuransi kesehatan.

"Pada bulan Oktober, AXA Financial Indonesia dan Good Doctor Technology Indonesia, memperkuat kemitraan dalam menciptakan akses dan platform untuk solusi kesehatan digital bagi masyarakat dan pelanggan dengan menghadirkan produk AXA Good Health Insurance yang dapat dibeli melalui 3 saluran distribusi digital, yaitu Aplikasi Dokter Baik, GrabHealth powered by Good Doctor dan website www.axa.co.id," beber Cicilia Nina.

Adapun dari sisi sumber daya manusia (SDM), lanjutnya, perusahaan memperkuat visi perusahaan dengan menghadirkan 3 Pilar Kerja Cerdas.

Pilar pertama; mengutamakan kesejahteraan karyawan. Area kerja digunakan untuk berkolaborasi, mengumpulkan kreatif gagasan dan membangkitkan semangat karyawan. Selain itu juga mengutamakan fisik dan kesehatan mental karyawan untuk mencapai work-life balance yang lebih baik.

Pilar kedua adalah; pemberdayaan yang memungkinkan pimpinan perusahaan menjadi panutan dan merangkul tim di lingkungan kerja pilihan mereka, dengan tetap bertanggung jawab mengutamakan integritas, untuk menyelesaikan pekerjaan secara efektif baik di kantor maupun di luar kantor. Pimpinan perusahaan juga diharapkan dapat walk the talk , melaksanakan smart working , mengelola tim dengan penuh kepercayaan, dan mendukung tim untuk bekerja secara optimal.

Adapun untuk Pilar ketiga, fleksibilitas dengan akuntabilitas, misalnya; karyawan AXA Financial Indonesia dapat memilih untuk bekerja hingga 40% dari rumah atau lokasi yang diinginkan. Ini juga didukung dengan infrastruktur yang tepat yaitu penyediaan alat kerja yang memadai, teknologi yang berfungsi mulus baik di kantor maupun di rumah. Pada akhirnya bertujuan untuk menciptakan kinerja maksimal dan budaya keterlibatan yang tinggi.

" Smart Working dapat mengurangi perjalanan, akan mengurangi jejak karbon, penggunaan listrik dan air yang lebih sedikit. Dalam penerapan Smart Working , perusahaan menekankan pada perubahan budaya perusahaan, baik dalam hal metode kerja maupun perilaku.

Smart Working akan membantu kita menemukan keseimbangan kehidupan kerja yang lebih baik, menggunakan sumber daya dengan cara yang lebih berkelanjutan, dan bekerja lebih efisien dengan lebih sedikit waktu yang dihabiskan untuk perjalanan, yang semuanya berkontribusi pada ketahanan karyawan dan kesejahteraan secara keseluruhan. Penerapan budaya Kerja Cerdas ini merupakan bukti salah satu komitmen perusahaan dalam mengutamakan kesehatan fisik dan mental karyawan," pungkas Cicilia Nina.

Judul Jurus AXA Mandiri Indonesia Hadapi Tahun Resesi
Media/Date pasardana.id/2022-12-17 12:33
Halaman/URL https://pasardana.id/news/2022/12/17/jurus-axa-mandiri-indonesia-hadapi-tahun-resesi/



Pasardana.id Perusahaan asuransi jiwa AXA Financial Indonesia telah menyiapkan sejumlah strategi dalam menghadapi tahun 2023 yang diproyeksi akan menjadi tahun yang cukup menantang, seiring adanya ancaman resesi dunia dan ketidakpastian kondisi politik global.

Menurut Niharika Yadav selaku President Director AXA Financial Indonesia, pihaknya tetap optimistis dan akan terus meningkatkan kinerja perusahaan, dimana hingga kuartal III 2022, perseroan terus menunjukkan neraca yang kuat dengan membukukan total aset sebesar Rp 6,45 triliun dan mempertahankan posisi RBC sebesar 406% di bisnis asuransi jiwa konvensional dan 9,431% untuk unit usaha syariah.

"Angka tersebut di atas ketentuan rasio solvabilitas minimum OJK sebesar 120%," terang Niharika Yadav di Jakarta, Jumat (16/12).

Lebih lanjut dijelaskan, di tahun 2021, perseroan juga menunjukkan total pendapatan yang stabil dengan premi sebesar Rp 1,32 triliun.

Kinerja positif ini didorong oleh pembaruan dan persistensi kebijakan pelanggan yang kuat didukung oleh keberhasilan perusahaan dalam mengelola risiko dan efisiensi biaya.

AXA Financial Indonesia juga berhasil membukukan laba bersih korporasi setelah pajak sebesar Rp 125,9 miliar.

Sementara itu, pada tahun 2021, AXA Financial Indonesia telah membayar total klaim sebesar Rp450 miliar, termasuk Rp167,5 miliar terkait COVID-19 sebagai komitmen perusahaan untuk memberikan perlindungan kepada pelanggan khususnya di tengah pandemi.

"Sebanyak 30% dari klaim kami dibayarkan untuk pengajuan klaim COVID-19. Di tahun 2021, kita tahu bahwa Indonesia dilanda pandemi gelombang ke-2 dan kita menunjukkan komitmen kita untuk selalu menjadi mitra pelanggan kapan saja," bebernya lagi.

Lebih rinci disampaikan, Total Pendapatan Premi perseroan berasal dari:

-Produk: 47% Asuransi Kesehatan, 28% Produk Unit Link, 25% Asuransi Jiwa Tradisional.
-Melalui LoB: 89% melalui Agensi dan 11% melalui distribusi Alternatif.

"Ini menunjukkan agensi masih lebih besar porsi dibandingkan dengan distribusi alternative," jelas Niharika Yadav.

Di kesempatan yang sama, Arta Magdalena selaku Director AXA Financial Indonesia juga menyampaikan, guna menyikapi pesatnya perkembangan teknologi dan gaya hidup masyarakat di era digital, perseroan telah menghadirkan platform Emma untuk memenuhi kebutuhan dan preferensi pelanggan.

"Ambisi kami untuk menjadi perusahaan penyedia asuransi kesehatan terkemuka, tidak hanya akan diwujudkan dengan memberikan solusi produk, tetapi juga berbasis teknologi digital terkait layanan kesehatan, dan semua ini dapat ditemukan di Emma. Selain itu, hal ini juga sejalan dengan komitmen perusahaan untuk terus memberikan dan meningkatkan kualitas layanan kepada pelanggan dan mendukung niat kami untuk menjadi mitra bagi pelanggan kami dan bukan hanya pembayar klaim," beber Arta Magdalena.

Asal tahu saja, Emma adalah platform yang memungkinkan pelanggan untuk mengelola kebijakan mereka sendiri, di mana pelanggan dapat mengakses informasi seperti informasi premi, status polis, dan data pribadi.

Melalui Emma, nasabah dapat mengakses dokumen dan informasi polis mereka sendiri, riwayat transaksi keuangan dan nonkeuangan, pembayaran premi, di antara informasi penting lainnya.

"Nasabah juga dapat mengubah data polis, mengajukan klaim, melihat histori klaim, bahkan melakukan live chat dengan perwakilan layanan pelanggan," imbuhnya.

Lebih lanjut diungkapkan, perseroan juga berkomitmen dan secara profesional menhadirkan informasi medis yang tepercaya melalui layanan telekonsultasi AXA. Melalui layanan telekonsultasi ini, memungkinkan pelanggan untuk melakukan obrolan secara real time dengan dokter umum, spesialis, atau psikolog dalam suasana aman dan nyaman di rumah mereka sendiri.

Selain itu, pelanggan memiliki akses ke direktori rumah sakit pilihan, layanan VIP, dan pramutamu medis.

Pelanggan juga dapat mengakses database artikel kesehatan dan berpartisipasi dalam kelas kesehatan virtual untuk meningkatkan kebugaran dan memiliki akses ke sejumlah pedagang produk kesehatan.

Sementara itu, Cicilia Nina selaku Director AXA Financial Indonesia menyampaikan, bahwa untuk memperluas segmen pasar, perseroan juga telah menjalin kerjasama dengan Good Doctor Technology Indonesia sebagai mitra layanan kesehatan digital serta menjadi saluran distribusi alternatif dalam menyediakan produk asuransi kesehatan.

"Pada bulan Oktober, AXA Financial Indonesia dan Good Doctor Technology Indonesia, memperkuat kemitraan dalam menciptakan akses dan platform untuk solusi kesehatan digital bagi masyarakat dan pelanggan dengan menghadirkan produk AXA Good Health Insurance yang dapat dibeli melalui 3 saluran distribusi digital, yaitu Aplikasi Dokter Baik, GrabHealth powered by Good Doctor dan website www.axa.co.id," beber Cicilia Nina.

Adapun dari sisi sumber daya manusia (SDM), lanjutnya, perusahaan memperkuat visi perusahaan dengan menghadirkan 3 Pilar Kerja Cerdas.

Pilar pertama; mengutamakan kesejahteraan karyawan. Area kerja digunakan untuk berkolaborasi, mengumpulkan kreatif gagasan dan membangkitkan semangat karyawan. Selain itu juga mengutamakan fisik dan kesehatan mental karyawan untuk mencapai work-life balance yang lebih baik.

Pilar kedua adalah; pemberdayaan yang memungkinkan pimpinan perusahaan menjadi panutan dan merangkul tim di lingkungan kerja pilihan mereka, dengan tetap bertanggung jawab mengutamakan integritas, untuk menyelesaikan pekerjaan secara efektif baik di kantor maupun di luar kantor. Pimpinan perusahaan juga diharapkan dapat walk the talk , melaksanakan smart working , mengelola tim dengan penuh kepercayaan, dan mendukung tim untuk bekerja secara optimal.

Adapun untuk Pilar ketiga, fleksibilitas dengan akuntabilitas, misalnya; karyawan AXA Financial Indonesia dapat memilih untuk bekerja hingga 40% dari rumah atau lokasi yang diinginkan. Ini juga didukung dengan infrastruktur yang tepat yaitu penyediaan alat kerja yang memadai, teknologi yang berfungsi mulus baik di kantor maupun di rumah. Pada akhirnya bertujuan untuk menciptakan kinerja maksimal dan budaya keterlibatan yang tinggi.

" Smart Working dapat mengurangi perjalanan, akan mengurangi jejak karbon, penggunaan listrik dan air yang lebih sedikit. Dalam penerapan Smart Working , perusahaan menekankan pada perubahan budaya perusahaan, baik dalam hal metode kerja maupun perilaku.

Smart Working akan membantu kita menemukan keseimbangan kehidupan kerja yang lebih baik, menggunakan sumber daya dengan cara yang lebih berkelanjutan, dan bekerja lebih efisien dengan lebih sedikit waktu yang dihabiskan untuk perjalanan, yang semuanya berkontribusi pada ketahanan karyawan dan kesejahteraan secara keseluruhan. Penerapan budaya Kerja Cerdas ini merupakan bukti salah satu komitmen perusahaan dalam mengutamakan kesehatan fisik dan mental karyawan," pungkas Cicilia Nina.

Judul	PBNU Bersama Prudential Syariah Perkuat Komitmen melalui Kemitraan Strategis
Media/Date	radarlampung.disway.id/2022-12-17 21:13
Halaman/URL	https://radarlampung.disway.id/read/659641/pbnu-bersama-prudential-syariah-perkuat-komitmen-melalui-kemitraan-strategis



RADARLAMPUNG.CO.ID - PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), perusahaan asuransi jiwa terkemuka berbasis Syariah yang telah menjadi entitas yang berdiri sendiri sejak 5 April 2022, hari ini meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU. Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi yariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau. Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

(Kiri-kanan) Ahmad Nuryadi, Anggota DPS; Azharuddin Lathif, Ketua DPS; Paul Setio Kartono, Chief Financial

Officer Prudential Syariah; Indrijati Rahayoeningtyas, Chief HR Community Investment, Risk & Compliance Officer Prudential Syariah; Omar Sjawaldy A-- Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, "Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," katanya.

KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, "Kami sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024.

"Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," ujarnya.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.1 Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

(Kiri-kanan) Qohari Cholil, Direktur Eksekutif LAZISNU PBNU; Rina Saadah, Wakil Ketua LAzisnu; KH Habib Ali Hasan Al Bahar, Lc., M.A,Ketua LAZISNU; Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah; Moesafa, Sekretaris LAZISNU; dan Paul Setio Kar-- Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi,.kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," pungkas Omar.

(*) Sumber:

Judul	PBNU Bersama Prudential Syariah Perkuat Komitmen melalui Kemitraan Strategis
Media/Date	radarlampung.disway.id/2022-12-17 21:13
Halaman/URL	https://radarlampung.disway.id/read/659641/pbnu-bersama-prudential-syariah-perkuat-komitmen-melalui-kemitraan-strategis



RADARLAMPUNG.CO.ID - PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), perusahaan asuransi jiwa terkemuka berbasis Syariah yang telah menjadi entitas yang berdiri sendiri sejak 5 April 2022, hari ini meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU. Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi yariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau. Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

(Kiri-kanan) Ahmad Nuryadi, Anggota DPS; Azharuddin Lathif, Ketua DPS; Paul Setio Kartono, Chief Financial

Officer Prudential Syariah; Indrijati Rahayoeningtyas, Chief HR Community Investment, Risk & Compliance Officer Prudential Syariah; Omar Sjawaldy A-- Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, "Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," katanya.

KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, "Kami sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024.

"Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," ujarnya.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.1 Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

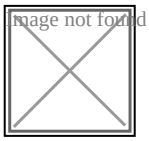
(Kiri-kanan) Qohari Cholil, Direktur Eksekutif LAZISNU PBNU; Rina Saadah, Wakil Ketua LAzisnu; KH Habib Ali Hasan Al Bahar, Lc., M.A,Ketua LAZISNU; Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah; Moesafa, Sekretaris LAZISNU; dan Paul Setio Kar-- Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi,.kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," pungkas Omar.

(*) Sumber:

Judul Prudential Syariah Gandeng PBNU Dongkrak Ekonomi Syariah
Media/Date radarlombok.co.id/2022-12-17 08:09
Halaman/URL https://radarlombok.co.id/prudential-syariah-gandeng-pbnu-dongkrak-ekonomi-syariah.html



MATARAM Perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah, PT Prudential Sharia Life Assurance meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU). Selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonom Syariah di Indonesia.

Presiden Direktur Prudential Syariah, Omar Sjawaldy Anwar mengatakan dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

"Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023."kata Presiden Direktur Prudential Syariah, Omar Sjawaldy Anwar, Sabtu (17/12).

Prudential Syariah kata Omar senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. Bentuk kemitraan Prudential Syariah dan PBNU nantinya mencakup kerja sama di berbagai bidang. Diantaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah,edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf).

Diharapkan kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah ini dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

"Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang," ujarnya.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

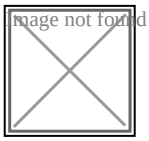
"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah,"terangnya Seperti diketahui berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

"Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera,"ujarnya Sementara Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), KH Yahya Cholil Staquf menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah. Menurutnya PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024.

"Sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," katanya.

(cr-rat)

Judul Prudential Syariah Gandeng PBNU Dongkrak Ekonomi Syariah
Media/Date radarlombok.co.id/2022-12-17 08:09
Halaman/URL https://radarlombok.co.id/prudential-syariah-gandeng-pbnu-dongkrak-ekonomi-syariah.html



MATARAM Perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah, PT Prudential Sharia Life Assurance meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU). Selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonom Syariah di Indonesia.

Presiden Direktur Prudential Syariah, Omar Sjawaldy Anwar mengatakan dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

"Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023."kata Presiden Direktur Prudential Syariah, Omar Sjawaldy Anwar, Sabtu (17/12).

Prudential Syariah kata Omar senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. Bentuk kemitraan Prudential Syariah dan PBNU nantinya mencakup kerja sama di berbagai bidang. Diantaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah,edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf).

Diharapkan kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah ini dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

"Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang," ujarnya.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah,"terangnya Seperti diketahui berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

"Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera,"ujarnya Sementara Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), KH Yahya Cholil Staquf menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah. Menurutnya PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024.

"Sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," katanya.

(cr-rat)

Judul	PBNU Bersama Prudential Syariah Perkuat Komitmen melalui Kemitraan Strategis
Media/Date	radarsemarang.jawapos.com/2022-12-17 20:04
Halaman/URL	https://radarsemarang.jawapos.com/webtorial/2022/12/17/pbnu-bersama-prudential-syariah-perkuat-komitmen-melalui-kemitraan-strategis/



RADARSEMARANG.ID, Jakarta PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), perusahaan asuransi jiwa terkemuka berbasis Syariah yang telah menjadi entitas yang berdiri sendiri sejak 5 April 2022, hari ini meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU. Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, "Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023." KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, "Kami sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat." Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

1 Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar.

Judul	PBNU-Prudential Syariah Perkuat Kemitraan Strategis, Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	radarsolo.jawapos.com/2022-12-17 21:05
Halaman/URL	https://radarsolo.jawapos.com/ekonomi/17/12/2022/pbnu-prudential-syariah-perkuat-kemitraan-strategis-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah/



RADARSOLO.ID PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), perusahaan asuransi jiwa terkemuka berbasis syariah yang telah menjadi entitas dan berdiri sendiri sejak 5 April 2022, meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU.

Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah. Serta untuk mendorong pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf).

Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia. Khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat, khususnya warga Nahdliyin untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi. Termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Presiden Direktur Prudential Syariah Omar Sjawaldy Anwar mengatakan, dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang

kredibel dan terkemuka.

"Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," tutur Omar.

Judul	PBNU Bersama Prudential Syariah Perkuat Komitmen melalui Kemitraan Strategis
Media/Date	rctiplus.com/2022-12-17 20:01
Halaman/URL	https://www.rctiplus.com/news/detail/ekonomi/3208282/pbnu-bersama-prudential-syariah-perkuat-komitmen-melalui-kemitraan-strategis



RADAR JOGJA PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), perusahaan asuransi jiwa terkemuka berbasis Syariah yang telah menjadi entitas yang berdiri sendiri sejak 5 April 2022, hari ini meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU. Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM,

dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023.

KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, Kami sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024.

Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

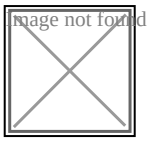
Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.1 Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah. Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera, tutup Omar.

(sat).

Judul	Gandeng CIMB Niaga, Sun Life Perluas Jangkauan Produk Asuransi Jiwa
Media/Date	republika.co.id/2022-12-17 22:38
Halaman/URL	https://www.republika.co.id/berita/rn0tf2349/gandeng-cimb-niaga-sun-life-perluas-jangkauan-produk-asuransi-jiwa



REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA -- PT Sun Life Financial Indonesia (Sun Life Indonesia) melalui kerja sama bancassurance dengan PT Bank CIMB Niaga Tbk memperluas jangkauan produk unggulan X-Tra Proteksi Cermat . Sebab, pandemi Covid-19 terbukti membuat kebutuhan asuransi jiwa meningkat.

X-Tra Proteksi Cermat merupakan asuransi jiwa tradisional yang menggabungkan manfaat proteksi dan kepastian pengembalian premi dengan manfaat lebih. X-Tra Proteksi Cermat dirancang guna menjawab kebutuhan solusi perlindungan bagi generasi produktif untuk menjalani hidup di tengah ketidakpastian dengan penuh percaya diri.

Chief Distribution officer Sun Life Indonesia Danning Wikanti mengatakan tidak hanya berdampak pada perekonomian, pandemi Covid-19 membuat sebagian besar masyarakat Indonesia merasa kesehatan dan nyawanya terancam. Hal ini dibuktikan oleh hasil riset yang diadakan Inventure Indonesia bersama Alvara Research Center yang menunjukkan, sebesar 78,7 persen responden setuju dengan adanya pandemi, seseorang perlu memiliki asuransi jiwa.

Itu sebabnya, kata dia, dibutuhkan solusi asuransi yang mampu menjawab kebutuhan perlindungan jiwa bagi generasi produktif menuju masa transisi pandemi Covid-19 yang masih belum dapat diprediksi. Dalam konteks ini, Sun Life Indonesia menyadari kebutuhan akan manfaat asuransi terus berubah dan meningkat, sehingga perusahaan harus lebih fleksibel mengikuti perkembangan zaman.

"Risiko bisa terjadi kapan saja, sesuai tagar #AdaAja risiko. Maka itu, melalui kesempatan ini, kami melalui kerja sama bancassurance dengan CIMB Niaga memperluas jangkauan produk kami dengan menghadirkan X-Tra Proteksi Cermat bagi Nasabah CIMB Niaga," ujarnya, Sabtu (17/12/2022).

Menurutnya penggabungan manfaat proteksi dan dilengkapi dengan manfaat pengembalian premi, nasabah CIMB Niaga diharapkan dapat memulai perencanaan keuangan yang lebih cermat dan bermanfaat masa mendatang. Adapun produk ini juga menawarkan kemudahan dengan periode pembayaran singkat tetapi dengan perlindungan yang maksimal serta pengembalian premi terjamin akhir masa perlindungan, sehingga sangat menjawab kebutuhan asuransi jiwa bagi generasi produktif masa kini.

X-Tra Proteksi Cermat menawarkan beragam manfaat dan keunggulan yang dapat dinikmati oleh nasabah CIMB Niaga, antara lain premi terjangkau dengan proteksi hingga miliaran rupiah, masa pembayaran premi lima tahun dengan masa perlindungan sampai dengan 10 tahun, 120 persen manfaat pengembalian premi di akhir masa pertanggungan, dan keuntungan proteksi hingga 700 persen dari premi tahunan.

Sementara itu Direktur Consumer Banking CIMB Niaga Noviady Wahyudi menambahkan kemitraan dengan Sun Life Indonesia merupakan bentuk komitmen perseroan kepada nasabah untuk memberikan layanan one stop financial solution .

"Hal ini sejalan dengan nilai dalam budaya kerja CIMB Niaga di mana customer centricity menjadi hal utama, sesuai tagar #YangUtama," ucapnya.

Judul	PBNU Bersama Prudential Syariah Perkuat Kemitraan Strategis untuk dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	semarak.co/2022-12-17 20:47
Halaman/URL	https://semarak.co/pbnu-bersama-prudential-syariah-perkuat-kemitraan-strategis-untuk-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah/



PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), perusahaan asuransi jiwa terkemuka berbasis Syariah yang telah menjadi entitas yang berdiri sendiri sejak 5 April 2022, meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

semarak.co -Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia. Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang.

Di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Presiden Direktur Prudential Syariah Omar Sjawaldy Anwar mengatakan, dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan

ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka.

"Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," ujar Omar dirilis humas usai acara melalui pesan elektronik redaksi semarak.co, Sabtu (17/12/2022).

Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya) mengatakan, "Kami sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia.

PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. "Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," paparnya.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah.

SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah. "Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini," ujarnya.

Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, lanjut Omar, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah.

"Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," harap Omar dipenutup rilis. (smr)

Judul	PBNU Bersama Prudential Syariah Perkuat Kemitraan Strategis untuk dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	semarak.co/2022-12-17 20:47
Halaman/URL	https://semarak.co/pbnu-bersama-prudential-syariah-perkuat-kemitraan-strategis-untuk-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah/



PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), perusahaan asuransi jiwa terkemuka berbasis Syariah yang telah menjadi entitas yang berdiri sendiri sejak 5 April 2022, meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

semarak.co -Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia. Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang.

Di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Presiden Direktur Prudential Syariah Omar Sjawaldy Anwar mengatakan, dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan

ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka.

"Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," ujar Omar dirilis humas usai acara melalui pesan elektronik redaksi semarak.co, Sabtu (17/12/2022).

Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya) mengatakan, "Kami sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia.

PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. "Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," paparnya.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah.

SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah. "Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini," ujarnya.

Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, lanjut Omar, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah.

"Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," harap Omar dipenutup rilis. (smr)

Judul	PBNU Bersama Prudential Syariah Perkuat Komitmen melalui Kemitraan Strategis Mendorong Pertumbuhan Ekonomi
Media/Date	sumeks.disway.id/2022-12-17 20:09
Halaman/URL	https://sumeks.disway.id/read/651007/pbnu-bersama-prudential-syariah-perkuat-komitmen-melalui-kemitraan-strategis-mendorong-pertumbuhan-ekonomi



JAKARTA, SUMEKS.CO PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), perusahaan asuransi jiwa terkemuka berbasis Syariah yang telah menjadi entitas yang berdiri sendiri sejak 5 April 2022.

Hari ini, meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU.

Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf).

Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

(Kiri-kanan) Ahmad Nuryadi, Anggota DPS; Azharuddin Lathif, Ketua DPS; Paul Setio Kartono, Chief Financial Officer Prudential Syariah; Indrijati Rahayoeningtyas, Chief HR Community Investment, Risk & Compliance Officer

Prudential Syariah; Omar Sjawaldy A-- Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, "Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023." KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, "Kami sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia.

PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat." Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri.

Sumber:

Judul	Perluas Literasi Keuangan, PBNU Teken Kerjasama dengan Prudential Syariah
Media/Date	tribunnews.com/2022-12-17 21:08
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/bisnis/2022/12/17/perluas-literasi-keuangan-pbnu-teken-kerjasama-dengan-prudential-syariah



Laporan Wartawan Tribunnews, Choirul Arifin , JAKARTA - Pengurus Besar Nahdlatul Ulama [PBNU] bersama Prudential Syariah mendorong tumbuhnya ekonomi syariah di Indonesia sekaligus memperluas literasi keuangan di bidang asuransi syariah melalui penandatanganan nota kesepahaman bersama di sela Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU di Jakarta, Jumat, 16 Desember 2022.

Kerjasama antara Prudential Syariah dan PBNU mencakup berbagai bidang, antara lain program literasi dan inklusi keuangan syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis syariah, serta pengelolaan Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf atau ZISWAF.

"Program-program ini akan menjangkau sebanyak 120 juta warga Nahdliyin di Indonesia yang merupakan organisasi Islam terbesar di Indonesia bahkan di dunia," ungkap Presiden Direktur Prudential Syariah, Omar Sjawaldy Anwar.

Omar Sjawaldy Anwar mengatakan, melalui kerjasama ini Prudential Syariah tidak hanya siap menjalankan program literasi keuangan ke warga Nahdliyin, termasuk program beasiswa, tetapi juga siap menyediakan solusi asuransi jiwa dan asuransi kesehatan berbasis syariah dengan premi terjangkau, komprehensif sekaligus halal.

Karenanya, kerjasama ini diharapkan dapat menjangkau berbagai komunitas Muslim di Tanah Air, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

"MoU ini bukan sekadar seremoni dan nanti akan bisa dirasakan," kata H Ali Hasan Al Bahar.

"Kita ingin menjangkau anggota PBNU di Indonesia yang mencapai 100 juta lebih. Penetrasi produk asuransi syariah di Indonesia baru sepersepuluh dari asuransi konvensional. Kerjasama dengan PBNU ini jadi tonggak sejarah untuk memperluas jangkauan kita terutama ke anggota PBNU yang anggotanya mencapai 120 juta," ungkap Omar.

Terkait dengan produk asuransi terjangkau yang ditawarkan ke warna Nahdliyin, Omar mengatakan, "Produk asuransi kita sudah sangat siap dan akan kita mulai pasarkan tahun depan dengan premi sangat terjangkau." Paul Suryo Pratomo, Chief Financial Officer Prudential Syariah menjelaskan, strategi Prudential Syariah saat ini adalah inovasi, digitalisasi dan kolaborasi. "Kami memiliki produk asuransi dengan premi terjangkau mulai Rp 10 ribu per bulan, untuk asuransi kesehatan, kecelakaan dan sudah setahun ini kita pasarkan," ujar Paul.

"Asuransi syariah itu prinsip kerjanya sedikit berbeda dari asuransi konvensional. Di asuransi konvensional ada transfer risiko yang dipindahkan dari nasabah ke perusahaan asuransi. Di asuransi syariah, kita memyiapkan dana tabarru, uang yang dikumpulkan itu sebagai dana bersama dan digunakan untuk berbagi risiko. Jadi prinsipnya saling membantu sesama anggota," bebernya.

Paul menambahkan, opportunity bisnis asuransi syariah di Indonesia masih sangat besar, terlebih pasar yang disasar tidak hanya komunitas Muslim. "Produk kita bersifat inklusif bisa untuk nasabah muslim dan non muslim," ujar Paul.

Ketua Umum PBNU KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya) menyatakan menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia.

"PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," kata Gus Yahya..

Judul	Kian Dilirik, Perhatikan 5 Tips Ini Sebelum Memilih Asuransi Syariah
Media/Date	viva.co.id/2022-12-17 19:29
Halaman/URL	https://www.viva.co.id/gaya-hidup/inspirasi-unik/1556334-kian-dilirik-perhatikan-5-tips-ini-sebelum-memilih-asuransi-syariah



VIVA Lifestyle Asuransi syariah kini mulai banyak dilirik masyarakat. Namun, agar tidak salah pilih cermati tips berikut yang telah dirangkum dari berbagai sumber.

1. Pelajari produk asuransinya Cari tahu dengan saksama informasi mengenai produk asuransi bisa lewat situs resmi perusahaan atau platform lain yang kredibilitasnya terpercaya.

2. Pahami kebutuhan Sebelum memutuskan untuk memilih asuransi, pahami apa kebutuhan Anda. Ada beberapa jenis asuransi yang bisa Anda pilih seperti asuransi jiwa, kesehatan dan pendidikan.

3. Pilih yang terdaftar Pastikan asuransi syariah yang Anda pilih dikeluarkan perusahaan terpercaya, terdaftar resmi dan diawasi OJK maupun DPS.

4. Cermat membaca akad Ini sangat penting karena merupakan bentuk perjanjian atau kontrak. Karenanya, pelajari dan pahami isi akad sebelum tanda tangan. Periksa dengan teliti sehingga Anda tidak merasa dibohongi ke depannya.

5. Perhatikan premi Pilih produk asuransi yang menawarkan premi terjangkau dan disesuaikan dengan kemampuan Anda. Tapi, tentu dengan manfaat yang sesuai kebutuhan.

PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), perusahaan asuransi jiwa terkemuka berbasis Syariah yang telah menjadi entitas yang berdiri sendiri sejak 5 April 2022, hari ini meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU. Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia,

khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.
Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.
Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.
Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka.

"Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," katanya dalam keterangan pers.

Sementara itu, KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, pihaknya sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia.

"PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," ujarnya.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7 persen populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30 persen dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa. Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah. Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar.

Judul	Kian Dilirik, Perhatikan 5 Tips Ini Sebelum Memilih Asuransi Syariah
Media/Date	viva.co.id/2022-12-17 19:29
Halaman/URL	https://www.viva.co.id/gaya-hidup/inspirasi-unik/1556334-kian-dilirik-perhatikan-5-tips-ini-sebelum-memilih-asuransi-syariah



VIVA Lifestyle Asuransi syariah kini mulai banyak dilirik masyarakat. Namun, agar tidak salah pilih cermati tips berikut yang telah dirangkum dari berbagai sumber.

1. Pelajari produk asuransinya Cari tahu dengan saksama informasi mengenai produk asuransi bisa lewat situs resmi perusahaan atau platform lain yang kredibilitasnya terpercaya.

2. Pahami kebutuhan Sebelum memutuskan untuk memilih asuransi, pahami apa kebutuhan Anda. Ada beberapa jenis asuransi yang bisa Anda pilih seperti asuransi jiwa, kesehatan dan pendidikan.

3. Pilih yang terdaftar Pastikan asuransi syariah yang Anda pilih dikeluarkan perusahaan terpercaya, terdaftar resmi dan diawasi OJK maupun DPS.

4. Cermat membaca akad Ini sangat penting karena merupakan bentuk perjanjian atau kontrak. Karenanya, pelajari dan pahami isi akad sebelum tanda tangan. Periksa dengan teliti sehingga Anda tidak merasa dibohongi ke depannya.

5. Perhatikan premi Pilih produk asuransi yang menawarkan premi terjangkau dan disesuaikan dengan kemampuan Anda. Tapi, tentu dengan manfaat yang sesuai kebutuhan.

PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), perusahaan asuransi jiwa terkemuka berbasis Syariah yang telah menjadi entitas yang berdiri sendiri sejak 5 April 2022, hari ini meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU. Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia,

khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.
Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.
Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.
Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka.

"Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," katanya dalam keterangan pers.

Sementara itu, KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, pihaknya sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia.

"PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," ujarnya.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7 persen populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30 persen dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa. Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah. Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar.

Judul	Gandeng CIMB Niaga, Sun Life Perluas Jangkauan Produk Asuransi Jiwa
Media/Date	wallpaperspeed.id/2022-12-17 15:38
Halaman/URL	https://wallpaperspeed.id/390163/gandeng-cimb-niaga-sun-life-perluas-jangkauan-produk-asuransi-jiwa/

Sun Life tawarkan produk asuransi X-Tra Proteksi bagi nasabah CIMB Niaga REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA PT Sun Life Financial Indonesia (Sun Life Indonesia) melalui kerja sama bancassurance dengan PT Bank CIMB Niaga Tbk memperluas jangkauan produk unggulan X-Tra Proteksi Cermat . Sebab, pandemi Covid-19 terbukti membuat kebutuhan asuransi jiwa meningkat.

X-Tra Proteksi Cermat merupakan asuransi jiwa tradisional yang menggabungkan manfaat proteksi dan kepastian pengembalian premi dengan manfaat lebih. X-Tra Proteksi Cermat dirancang guna menjawab kebutuhan solusi perlindungan bagi generasi produktif untuk menjalani hidup di tengah ketidakpastian dengan penuh percaya diri.

Chief Distribution officer Sun Life Indonesia Danning Wikanti mengatakan tidak hanya berdampak pada perekonomian, pandemi Covid-19 membuat sebagian besar masyarakat Indonesia merasa kesehatan dan nyawanya terancam. Hal ini dibuktikan oleh hasil riset yang diadakan Inventure Indonesia bersama Alvara Research Center yang menunjukkan, sebesar 78,7 persen responden setuju dengan adanya pandemi, seseorang perlu memiliki asuransi jiwa.

Itu sebabnya, kata dia, dibutuhkan solusi asuransi yang mampu menjawab kebutuhan perlindungan jiwa bagi generasi produktif menuju masa transisi pandemi Covid-19 yang masih belum dapat diprediksi. Dalam konteks ini, Sun Life Indonesia menyadari kebutuhan akan manfaat asuransi terus berubah dan meningkat, sehingga perusahaan harus lebih fleksibel mengikuti perkembangan zaman.

"Risiko bisa terjadi kapan saja, sesuai tagar #AdaAja risiko. Maka itu, melalui kesempatan ini, kami melalui kerja sama bancassurance dengan CIMB Niaga memperluas jangkauan produk kami dengan menghadirkan X-Tra Proteksi Cermat bagi Nasabah CIMB Niaga," ujarnya, Sabtu (17/12/2022).

Menurutnya penggabungan manfaat proteksi dan dilengkapi dengan manfaat pengembalian premi, nasabah CIMB Niaga diharapkan dapat memulai perencanaan keuangan yang lebih cermat dan bermanfaat masa mendatang. Adapun produk ini juga menawarkan kemudahan dengan periode pembayaran singkat tetapi dengan perlindungan yang maksimal serta pengembalian premi terjamin akhir masa perlindungan, sehingga sangat menjawab kebutuhan asuransi jiwa bagi generasi produktif masa kini.

X-Tra Proteksi Cermat menawarkan beragam manfaat dan keunggulan yang dapat dinikmati oleh nasabah CIMB Niaga, antara lain premi terjangkau dengan proteksi hingga miliaran rupiah, masa pembayaran premi lima tahun dengan masa perlindungan sampai dengan 10 tahun, 120 persen manfaat pengembalian premi di akhir masa pertanggungan, dan keuntungan proteksi hingga 700 persen dari premi tahunan.

Sementara itu Direktur Consumer Banking CIMB Niaga Noviady Wahyudi menambahkan kemitraan dengan Sun Life Indonesia merupakan bentuk komitmen perseroan kepada nasabah untuk memberikan layanan one stop financial solution .

"Hal ini sejalan dengan nilai dalam budaya kerja CIMB Niaga di mana customer centricity menjadi hal utama, sesuai tagar #YangUtama," ucapnya.

! function(f, b, e, v, n, t, s) {
if (f.fbq) return;
n = f.fbq = function() {
n.callMethod ?
};
if (!f._fbq) f._fbq = n;
n.push = n;
n.loaded = !0;

n.version = '2.0';
n.queue =;
t = b.createElement(e);
t.async = !0;
t.src = v;
s = b.getElementsByTagName(e)[0];
s.parentNode.insertBefore(t, s)
}(window, document, 'script',
fbq('init', '186784942049922');
fbq('track', 'PageView'); /*
(function(d, s, id) {
var js, fjs = d.getElementsByTagName(s)[0];
if (d.getElementById(id)) return;
js = d.createElement(s); js.id = id;
js.src = "//connect.facebook.net/en_US/all.js#xfbml=1&appId=417808724973321&version=v2.8";
fjs.parentNode.insertBefore(js, fjs);
}(document, 'script', 'facebook-jssdk'));
*/ Asparminas mengaku berkomitmen untuk taat regulasi termasuk aturan BPOM terkait AMDK REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA 51 produsen air minum dalam kemasan secara resmi mendirikan Asosiasi Produsen Air Minum dalam Kemasan Nasional (Asparminas).

Realisasi penyaluran KUR hingga 14 Desember capai 92,6 persen dari target REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA Realisasi penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) sampai 14 Desember 2022 telah mencapai Rp 345,55 triliun. Pembiayaan tersebut Kadin siap gandeng kampu dan lembaga penelitian untuk susun Peta Jalan 2045 REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA Presiden Joko Widodo sudah meluncurkan Visi Indonesia Emas 2045 pada 2016 lalu, yaitu gambaran ideal dan Kerja sama dengan Mekar diyakini Akulaku tingkatkan penetrasi pembiayaan UMKM REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA Perusahaan pembiayaan berbasis digital bagian dari Akulaku Group, PT Akulaku Finance Indonesia, menyalurkan fasilitas pendanaan dengan skema channeling Kemenkop minta stakeholders berikan masukan soal fungsi dan pengawasan KSP REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA Sekretaris Kementerian Koperasi dan UKM (Kemenkop) Arif Rahman Hakim mengatakan, kementerian telah menyelesaikan draf Rancangan Undang-Undang (RUU) Perkoperasian.

Judul	Gandeng CIMB Niaga, Sun Life Perluas Jangkauan Produk Asuransi Jiwa
Media/Date	wallpaperspeed.id/2022-12-17 15:38
Halaman/URL	https://wallpaperspeed.id/390163/gandeng-cimb-niaga-sun-life-perluas-jangkauan-produk-asuransi-jiwa/

Sun Life tawarkan produk asuransi X-Tra Proteksi bagi nasabah CIMB Niaga REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA PT Sun Life Financial Indonesia (Sun Life Indonesia) melalui kerja sama bancassurance dengan PT Bank CIMB Niaga Tbk memperluas jangkauan produk unggulan X-Tra Proteksi Cermat . Sebab, pandemi Covid-19 terbukti membuat kebutuhan asuransi jiwa meningkat.

X-Tra Proteksi Cermat merupakan asuransi jiwa tradisional yang menggabungkan manfaat proteksi dan kepastian pengembalian premi dengan manfaat lebih. X-Tra Proteksi Cermat dirancang guna menjawab kebutuhan solusi perlindungan bagi generasi produktif untuk menjalani hidup di tengah ketidakpastian dengan penuh percaya diri.

Chief Distribution officer Sun Life Indonesia Danning Wikanti mengatakan tidak hanya berdampak pada perekonomian, pandemi Covid-19 membuat sebagian besar masyarakat Indonesia merasa kesehatan dan nyawanya terancam. Hal ini dibuktikan oleh hasil riset yang diadakan Inventure Indonesia bersama Alvara Research Center yang menunjukkan, sebesar 78,7 persen responden setuju dengan adanya pandemi, seseorang perlu memiliki asuransi jiwa.

Itu sebabnya, kata dia, dibutuhkan solusi asuransi yang mampu menjawab kebutuhan perlindungan jiwa bagi generasi produktif menuju masa transisi pandemi Covid-19 yang masih belum dapat diprediksi. Dalam konteks ini, Sun Life Indonesia menyadari kebutuhan akan manfaat asuransi terus berubah dan meningkat, sehingga perusahaan harus lebih fleksibel mengikuti perkembangan zaman.

"Risiko bisa terjadi kapan saja, sesuai tagar #AdaAja risiko. Maka itu, melalui kesempatan ini, kami melalui kerja sama bancassurance dengan CIMB Niaga memperluas jangkauan produk kami dengan menghadirkan X-Tra Proteksi Cermat bagi Nasabah CIMB Niaga," ujarnya, Sabtu (17/12/2022).

Menurutnya penggabungan manfaat proteksi dan dilengkapi dengan manfaat pengembalian premi, nasabah CIMB Niaga diharapkan dapat memulai perencanaan keuangan yang lebih cermat dan bermanfaat masa mendatang. Adapun produk ini juga menawarkan kemudahan dengan periode pembayaran singkat tetapi dengan perlindungan yang maksimal serta pengembalian premi terjamin akhir masa perlindungan, sehingga sangat menjawab kebutuhan asuransi jiwa bagi generasi produktif masa kini.

X-Tra Proteksi Cermat menawarkan beragam manfaat dan keunggulan yang dapat dinikmati oleh nasabah CIMB Niaga, antara lain premi terjangkau dengan proteksi hingga miliaran rupiah, masa pembayaran premi lima tahun dengan masa perlindungan sampai dengan 10 tahun, 120 persen manfaat pengembalian premi di akhir masa pertanggungan, dan keuntungan proteksi hingga 700 persen dari premi tahunan.

Sementara itu Direktur Consumer Banking CIMB Niaga Noviady Wahyudi menambahkan kemitraan dengan Sun Life Indonesia merupakan bentuk komitmen perseroan kepada nasabah untuk memberikan layanan one stop financial solution .

"Hal ini sejalan dengan nilai dalam budaya kerja CIMB Niaga di mana customer centricity menjadi hal utama, sesuai tagar #YangUtama," ucapnya.

! function(f, b, e, v, n, t, s) {
if (f.fbq) return;
n = f.fbq = function() {
n.callMethod ?
};
if (!f._fbq) f._fbq = n;
n.push = n;
n.loaded = !0;

n.version = '2.0';
n.queue =;
t = b.createElement(e);
t.async = !0;
t.src = v;
s = b.getElementsByTagName(e)[0];
s.parentNode.insertBefore(t, s)
}(window, document, 'script',
fbq('init', '186784942049922');
fbq('track', 'PageView'); /*
(function(d, s, id) {
var js, fjs = d.getElementsByTagName(s)[0];
if (d.getElementById(id)) return;
js = d.createElement(s); js.id = id;
js.src = "//connect.facebook.net/en_US/all.js#xfbml=1&appId=417808724973321&version=v2.8";
fjs.parentNode.insertBefore(js, fjs);
}(document, 'script', 'facebook-jssdk'));
*/ Asparminas mengaku berkomitmen untuk taat regulasi termasuk aturan BPOM terkait AMDK REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA 51 produsen air minum dalam kemasan secara resmi mendirikan Asosiasi Produsen Air Minum dalam Kemasan Nasional (Asparminas).

Realisasi penyaluran KUR hingga 14 Desember capai 92,6 persen dari target REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA Realisasi penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) sampai 14 Desember 2022 telah mencapai Rp 345,55 triliun. Pembiayaan tersebut Kadin siap gandeng kampu dan lembaga penelitian untuk susun Peta Jalan 2045 REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA Presiden Joko Widodo sudah meluncurkan Visi Indonesia Emas 2045 pada 2016 lalu, yaitu gambaran ideal dan Kerja sama dengan Mekar diyakini Akulaku tingkatkan penetrasi pembiayaan UMKM REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA Perusahaan pembiayaan berbasis digital bagian dari Akulaku Group, PT Akulaku Finance Indonesia, menyalurkan fasilitas pendanaan dengan skema channeling Kemenkop minta stakeholders berikan masukan soal fungsi dan pengawasan KSP REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA Sekretaris Kementerian Koperasi dan UKM (Kemenkop) Arif Rahman Hakim mengatakan, kementerian telah menyelesaikan draf Rancangan Undang-Undang (RUU) Perkoperasian.

Judul	Bangun Pemahaman Asuransi, AXA Financial Indonesia Terus Gerakkan Literasi Keuangan ke Masyarakat
Media/Date	wartakota.tribunnews.com/2022-12-17 10:34
Halaman/URL	https://wartakota.tribunnews.com/2022/12/17/bangun-pemahaman-asuransi-axa-financial-indonesia-terus-gerakkan-literasi-keuangan-ke-masyarakat



- Literasi keuangan pada masyarakat Indonesia yang masih rendah, membuat perusahaan asuransi AXA Financial Indonesia berkomitmen untuk terus menggerakkan literasi keuangan bagi masyarakat.

Direktur AXA Financial Indonesia , Cicilia Nina Triana Wuryanti mengatakan, sebagai perusahaan asuransi , AXA Financial Indonesia terus melakukan literasi keuangan khususnya pada produk asuransi . Hal ini sebagai bentuk komitmen perusahaan untuk memproteksi masyarakat agar terbebas dari bencana finansial.

"Kita tahu bahwa sampai hari ini belum ada pendidikan khusus tentang asuransi , thats way pentingnya asuransi , literasi asuransi perlu terus digerakkan," ucap Cicilia saat media gathering di Jakarta, Kamis (15/12/2022).

Menurut Cicilia, banyak masyarakat Indonesia yang masih suka membandingkan antara produk tabungan, investasi dan asuransi . Padahal, dalam sebuah perencanaan keuangan jangka panjang produk tabungan, investasi dan asuransi adalah tiga hal yang harusnya disandingkan bukan dibandingkan.

"Tentang saving orang sudah paham, tentang investasi orang juga sudah mengerti konsekuensinya, nah tentang asuransi yang masih perlu di edukasi masyarakat Indonesia bahwa asuransi bukan sesuatu hal yang menciptakan dana, asuransi itu tidak mencurangi nah ini yang terus kita lakukan dan komitmen AXA Financial Indonesia adalah untuk selalu membantu membayarkan klaim nasabah dan memberikan komitmennya sesuai yang ada di dalam polis asuransi ," ungkapnya.

Sementara, Presiden Direktur AXA Financial Indonesia Niharika Yadav mengatakan, untuk memudahkan masyarakat Indonesia untuk mendapatkan proteksi, perusahaan telah meluncurkan sejumlah produk asuransi . Salah satunya adalah dengan meluncurkan AXA Critical Protector pada Oktober 2022 lalu.

Produk asuransi tradisional stand-alone penyakit kritis yang memberikan perlindungan maksimal di semua tahapan

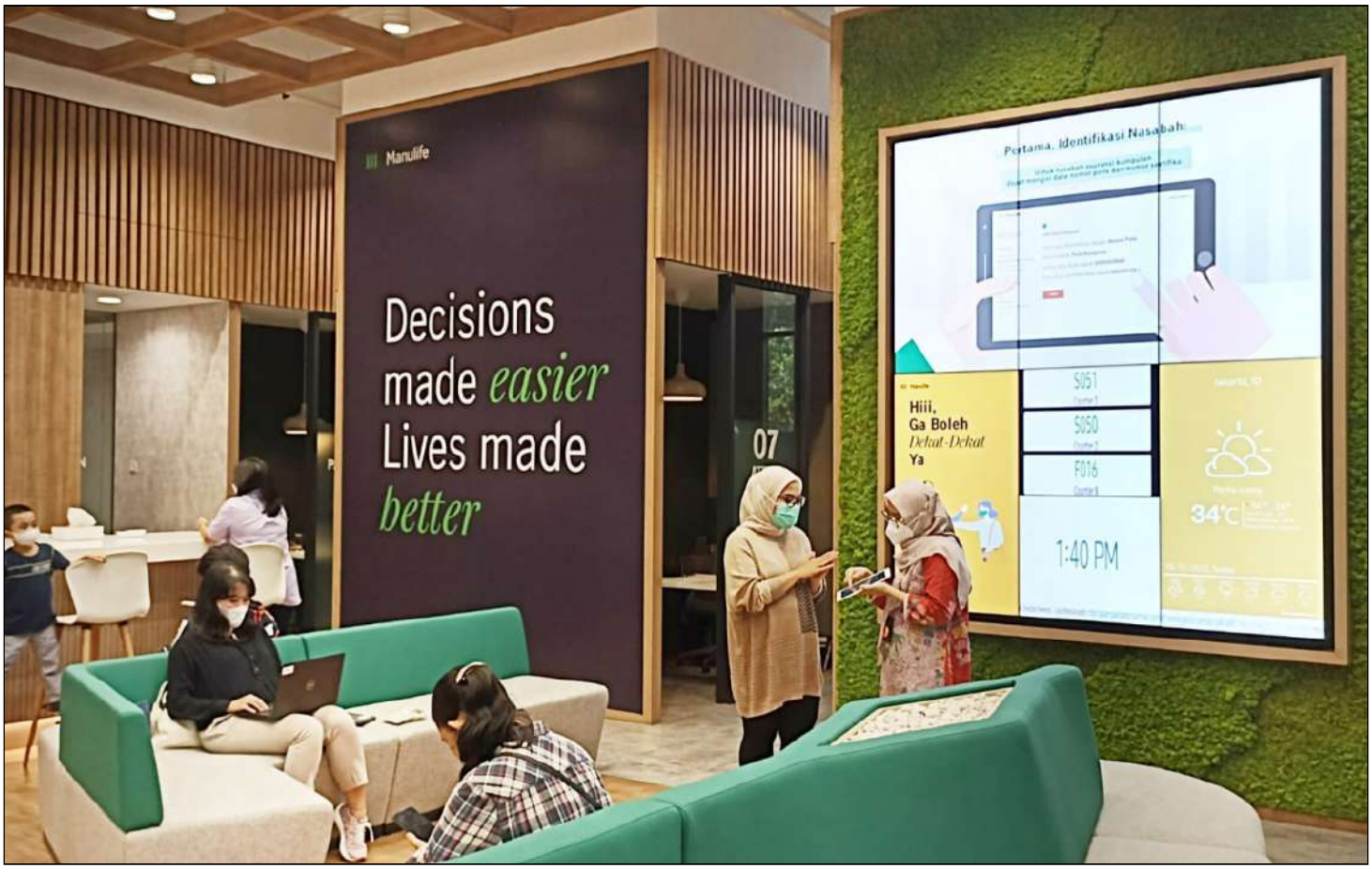
penyakit kritis (awal, menengah, dan akhir), dengan premi terjangkau dan fitur yang fleksibel. AXA Critical Protector juga dilengkapi dengan manfaat jika meninggal dunia untuk sebab apapun.

"AXA Critical Protector yang baru kita launching itu juga hype nya sangat tinggi karena dapat mengcover dengan sangat fleksibel. bagi mereka yang dananya terbatas mereka bisa ambil paket yang paling dasar untuk perlindungan penyakit kritisnya," ungkap Niharika dalam kesempatan yang sama.

Niharika menjelaskan, produk AXA Critical Protector memberikan sejumlah keuntungan bagi nasabah, di antaranya uang premi terjangkau mulai dari Rp 250 ribu per bulan, perlindungan yang mencakup total 164 kondisi medis atas penyakit kritis, usia masuk dari 31 hari hingga 70 tahun, dan masa pertanggungan hingga 99 tahun, booster Uang Pertanggungan (UP) sebesar 5 persen setiap tahun hingga total UP maksimal 150 persen dan pengembalian premi 100 persen pada tahun ke-10 selama tidak terjadi klaim dan polis masih aktif.

"Fleksibilitas ini yang kami tawarkan sehingga nasabah bisa mengukur kemampuan dananya dengan produk asuransi yang sesuai. Adapun kelebihan lainnya dari produk AXA Critical Protector jika tertanggung meninggal dunia (karena) sebab apapun tetap dapat," pungkas Niharika.

Judul	Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar di 2023, Manulife Fokus pada 3 Produk
Media/Date	analisadaily.com/2022-12-18 11:46
Halaman/URL	https://analisadaily.com/berita/baca/2022/12/18/1037146/peluang-industri-asuransi-nasional-tetap-besar-di-2023-manulife-fokus-pada-3-produk/



Analisadaily.com, Jakarta Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," kata Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia, Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

Ia menambahkan, "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka."

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE).

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar.

Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

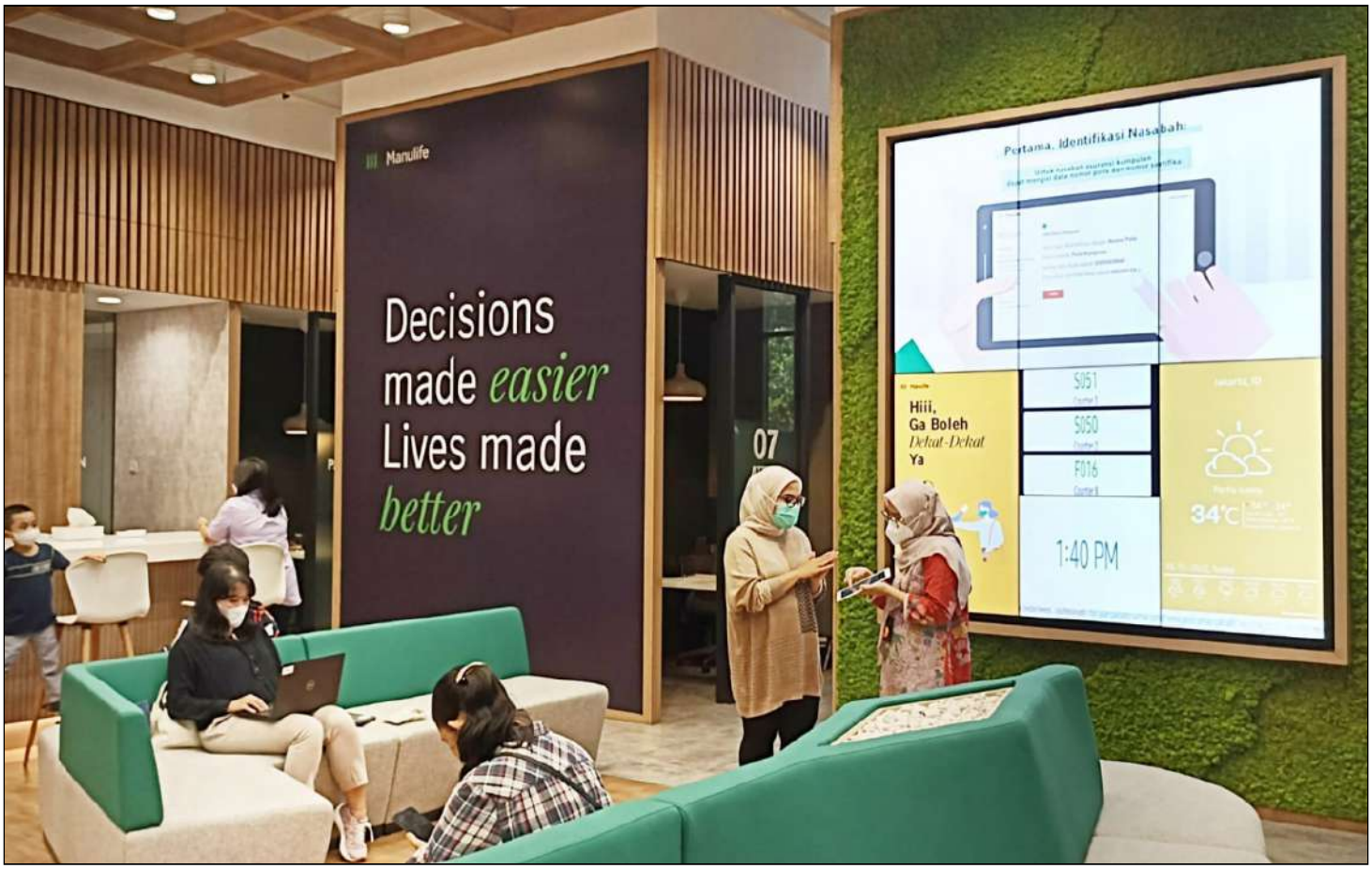
"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan. Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife.

Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak.

Judul	Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar di 2023, Manulife Fokus pada 3 Produk
Media/Date	analisadaily.com/2022-12-18 11:46
Halaman/URL	https://analisadaily.com/berita/baca/2022/12/18/1037146/peluang-industri-asuransi-nasional-tetap-besar-di-2023-manulife-fokus-pada-3-produk/



Analisadaily.com, Jakarta Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," kata Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia, Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

Ia menambahkan, "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka."

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE).

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar.

Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan. Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife.

Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak.

Judul	Generali Indonesia Dukung Kompetisi Lari Semarang 10K
Media/Date	ayosemarang.com/2022-12-18 14:50
Halaman/URL	https://www.ayosemarang.com/semarang-raya/pr-776128485/generali-indonesia-dukung-kompetisi-lari-semarang-10k



SEMARANG, AYOSEMARANG.COM - Sukses sebagai official insurance partner Borobudur Marathon selama 5 kali berturut-turut, PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) terus membuktikan komitmennya untuk mendukung gaya hidup sehat di masyarakat.

Kali ini, Generali Indonesia juga turut mendukung penyelenggaraan kegiatan lomba lari Semarang 10K dengan memberikan proteksi kepada lebih dari 2.000 pelari dari tiga kategori dengan jarak 10 kilometer, yakni master, umum dan pelajar, serta kategori Kid Dash untuk anak-anak.

Sebagai insurance partner, Generali Indonesia melindungi para pelari atas risiko meninggal dunia akibat kecelakaan saat berlari dan perlindungan rumah sakit akibat kecelakaan termasuk berbagai risiko yang berhubungan langsung dengan olahraga lari selama acara berlangsung.

Selain itu, semakin melengkapi kemeriahan acara, Generali juga hadir lewat berbagai kegiatan seru, seperti pengecekan kesehatan gratis, cooling zone dan beragam rangkaian acara lainnya. Berlangsung pada Minggu 18 Desember 2022 dengan titik start dan finish di Balaikota Semarang, Semarang 10K membawa para pelari melintasi sudut-sudut kota Semarang.

Mereka diajak melalui rute eksotik dan bersejarah dengan melewati gedung-gedung beraksitektur khas Kota Semarang, seperti Lawang Sewu, Kota Lama Semarang, dan Gereja Santo Yusuf Gedangan, yang juga dilengkapi

dengan suguhan atraksi budaya khas Jawa Tengah yang dihadirkan di beberapa titik cheering zone.

Ditemui saat acara berlangsung, Jutany Japit selaku Direktur Generali Indonesia mengungkapkan, sebagai penutup seluruh rangkaian ajang lari di Indonesia, Semarang 10K menjadi lomba lari unik yang mengkolaborasikan antara unsur kultur budaya, olahraga dan keluarga.

"Tiga unsur ini sejalan dengan nilai besar Generali Indonesia dimana kami mendukung kegiatan yang secara aktif membangun kesehatan secara fisik dan emosional melalui olahraga, seni dan budaya yang memberikan dampak nyata bagi masyarakat dan komunitas dimana kami beroperasi. Ini merupakan inisiatif yang luar biasa dan sudah menjadi sport tourism lokal yang bisa mempromosikan warisan budaya. Di Semarang 10K kali ini, anak-anak juga bisa ikut berlari bersama para orang tua, sehingga terbangun koneksi keluarga yang semakin erat melalui kegiatan yang menyehatkan dan menyenangkan," jelasnya di sela - sela acara.

Semarang 10K tahun ini mengusung konsep Competitive Family Friendly Run yang berarti menumbuhkan semangat kompetitif namun tetap fun bersama keluarga.

Windra Krismansyah selaku Head of Corporate Communications Generali Indonesia menambahkan, sejalan dengan konsep ini, Generali Indonesia mengajak masyarakat untuk kembali bisa memperkuat ketahanan keluarga, melalui berbagai kegiatan positif yang bisa membangun pengalaman bersama, menerapkan gaya hidup sehat dari lingkungan terkecil, serta menekankan pentingnya proteksi dan asuransi bagi keluarga dan diri.

"Proteksi asuransi adalah bukti cinta pada keluarga, dan Generali Indonesia hadir untuk melengkapi kebutuhan dasar keluarga sekaligus memberikan peace of mind untuk bisa terus melakukan aktivitas bersama".

Komitmen untuk terus mengedukasi dan memperkenalkan proteksi inovatif Generali Indonesia pada masyarakat terus kami gencarkan mengingat risiko yang masih tinggi yang ditunjukkan dengan klaim yang telah dibayarkan Generali Indonesia pada periode Januari hingga November senilai lebih dari Rp 792,9 miliar.***

Judul OJK Optimis Industri Asuransi Bisa Lewati Tantangan Resesi
Media/Date bali.tribunnews.com/2022-12-18 21:33
Halaman/URL https://bali.tribunnews.com/2022/12/18/ojk-optimis-industri-asuransi-bisa-lewati-tantangan-resesi



TRIBUN-BALI.COM, DENPASAR - Industri asuransi diyakini bisa melewati tantangan resesi apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah.

Tercatat pada 2021 pentrasi baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Maka potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam keterangannya, Minggu 18 Desember 2022 Menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

"Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," ujarnya.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia yang mencatat resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023.

Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita.

Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan

merupakan tahun yang menantang.

"Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang.

Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis.

Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Kata Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas.

Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000.

Saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar.

Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid.

Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Richard menjelaskan, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim.

Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar.

Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan.

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife . Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife .

Yendi Vestano, nasabah Manulife mengatakan, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya.

"Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri.

Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS.

Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini industri asuransi mampu melewati tantangan resesi.

Hal ini bisa dilihat saat krisis ekonomi. Ia mengatakan penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah.

"Pada 2021 baru mencapai 3,18 persen. Ini terdiri dari penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen," paparnya.

(*)

Judul OJK Optimis Industri Asuransi Bisa Lewati Tantangan Resesi
Media/Date bali.tribunnews.com/2022-12-18 21:33
Halaman/URL https://bali.tribunnews.com/2022/12/18/ojk-optimis-industri-asuransi-bisa-lewati-tantangan-resesi



TRIBUN-BALI.COM, DENPASAR - Industri asuransi diyakini bisa melewati tantangan resesi apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah.

Tercatat pada 2021 pentrasi baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Maka potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam keterangannya, Minggu 18 Desember 2022 Menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

"Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," ujarnya.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia yang mencatat resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023.

Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita.

Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan

merupakan tahun yang menantang.

"Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang.

Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis.

Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Kata Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas.

Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000.

Saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar.

Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid.

Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Richard menjelaskan, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim.

Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar.

Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan.

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife . Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife .

Yendi Vestano, nasabah Manulife mengatakan, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya.

"Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri.

Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS.

Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini industri asuransi mampu melewati tantangan resesi.

Hal ini bisa dilihat saat krisis ekonomi. Ia mengatakan penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah.

"Pada 2021 baru mencapai 3,18 persen. Ini terdiri dari penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen," paparnya.

(*)

Judul	Tunaikan Janji, Wali Kota Banjarbaru Aditya Berikan Pakaian Anti Panas ke Petugas Pemadam Kebakaran
Media/Date	banjarmasin.tribunnews.com/2022-12-18 19:20
Halaman/URL	https://banjarmasin.tribunnews.com/2022/12/18/tunaikan-janji-wali-kota-banjarbaru-aditya-berikan-pakaian-anti-panas-ke-petugas-pemadam-kebakaran



BANJARMASINPOST.CO.ID, BANJARBARU - Sebanyak 70 set pakaian pengaman secara simbolis diserahkan kepada anggota Barisan Pemadam Kebakaran (BPK) swasta atau swadaya Banjarbaru Rescue (Barres) 698.

Penyerahan dilakukan Wali Kota HM Aditya Mufti Ariffin di Kantor Pemko Banjarbaru , Kalimantan Selatan (Kalsel), Jumat (16/12/2022).

Dari puluhan set pakaian pengaman itu, di antaranya terdiri dari seragam khusus anti panas, helm, sepatu dan sarung tangan.

Penyerahan keamanan pakaian ini merupakan pemenuhan janji dari Kepala Daerah Kota Banjarbaru untuk anggota BPK.

"Ada dua janji pernah kami sampaikan kepada anggota BPK yang tergabung di Barres 698. Dan hari ini Alhamdulillah, kedua janji tersebut sudah kami penuhi," kata Wali Kota Banjarbaru HM Aditya Mufti Ariffin .

Dirinya sangat mengapresiasi kesigapan anggota BPK yang terjun ke lapangan tanpa pamrih.

Sehingga dengan adanya bantuan pakaian safety itu, diharapkan bisa menambah semangat dan kinerja di lapangan.

"Sebelumnya, janji pertama kami adalah memberikan asuransi jiwa kepada setiap anggota BPK dan ini sudah dipenuhi sejak awal 2022. Sehingga, tunai sudah dua janji yang pernah kami ucapkan," ujarnya.

Masih kata Wali Kota Aditya, bantuan pakaian safety itu agar bisa digunakan saat memberikan bantuan dan pertolongan, apabila terjadi bencana kebakaran maupun bencana lainnya.

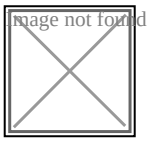
"Kami berharap bantuan keamanan pakaian ini dijaga dan dirawat, jangan sembarangan digunakan, sehingga bisa dipakai anggota BPK secara bergantian saat menjalankan tugas," ucapnya.

Sebanyak 70 pakaian safety itu akan dibagikan kepada 35 BPK se- Kota Banjarbaru .

Dalam satu organisasi BPK akan mendapat dua set pakaian yang bisa digunakan guna mendukung kegiatan saat di lapangan.

(AOL/*)

Judul	Generali Indonesia Dukung Gaya Hidup Sehat Masyarakat Lewat Kompetisi Lari Semarang 10K
Media/Date	beritajateng.net/2022-12-18 13:37
Halaman/URL	https://beritajateng.net/generali-indonesia-dukung-gaya-hidup-sehat-masyarakat-lewat-kompetisi-lari-semarang-10k/



Semarang, 18/12 (BeritaJateng.Net) PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) terus membuktikan komitmennya untuk mendukung gaya hidup sehat di masyarakat dengan memberikan perlindungan dan proteksi asuransi pada lebih dari 2000 pelari Semarang 10K.

Generali Indonesia turut mendukung penyelenggaraan kegiatan lomba lari Semarang 10K dengan memberikan proteksi kepada lebih dari 2.000 pelari dari tiga kategori dengan jarak 10 kilometer, yakni master, umum dan pelajar, serta kategori Kid Dash untuk anak-anak.

Sebagai insurance partner, Generali Indonesia melindungi para pelari atas risiko meninggal dunia akibat kecelakaan saat berlari dan perlindungan rumah sakit akibat kecelakaan termasuk berbagai risiko yang berhubungan langsung dengan olahraga lari selama acara berlangsung.

Selain itu, semakin melengkapi kemeriahan acara, Generali juga hadir lewat berbagai kegiatan seru, seperti pengecekan kesehatan gratis, cooling zone dan beragam rangkaian acara lainnya.

Berlangsung pada hari ini Minggu (18/12) dengan titik start dan finish di Balaikota Semarang, Semarang 10K membawa para pelari melintasi sudut-sudut kota Semarang.

Mereka diajak melalui rute eksotik dan bersejarah dengan melewati gedung-gedung beraksitektur khas Kota Semarang, seperti Lawang Sewu, Kota Lama Semarang, dan Gereja Santo Yusuf Gedangan, yang juga dilengkapi dengan suguhan atraksi budaya khas Jawa Tengah yang dihadirkan di beberapa titik cheering zone.

Direktur Generali Indonesia, Jutany Japit mengatakan, sebagai penutup seluruh rangkaian ajang lari di Indonesia, Semarang 10K menjadi lomba lari unik yang mengkolaborasikan antara unsur kultur budaya, olahraga dan keluarga.

"Tiga unsur ini sejalan dengan nilai besar Generali Indonesia dimana kami mendukung kegiatan yang secara aktif membangun kesehatan secara fisik dan emosional melalui olahraga, seni dan budaya yang memberikan dampak nyata bagi masyarakat dan komunitas dimana kami beroperasi, " ujarnya.

Ia menyebut, kegiatan ini merupakan inisiatif yang luar biasa dan sudah menjadi sport tourism lokal yang bisa mempromosikan warisan budaya.

"Pada Semarang 10K kali ini, anak-anak juga bisa ikut berlari bersama para orang tua, sehingga terbangun koneksi keluarga yang semakin erat melalui kegiatan yang menyehatkan dan menyenangkan, " katanya.

Semarang 10K tahun ini mengusung konsep Competitive Family Friendly Run yang berarti menumbuhkan semangat kompetitif namun tetap fun bersama keluarga.

Windra Krismansyah selaku Head of Corporate Communications Generali Indonesia menambahkan, sejalan dengan konsep ini, Generali Indonesia mengajak masyarakat untuk kembali bisa memperkuat ketahanan keluarga, melalui berbagai kegiatan positif yang bisa membangun pengalaman bersama, menerapkan gaya hidup sehat dari lingkungan terkecil, serta menekankan pentingnya proteksi dan asuransi bagi keluarga dan diri.

"Proteksi asuransi adalah bukti cinta pada keluarga, dan Generali Indonesia hadir untuk melengkapi kebutuhan dasar keluarga sekaligus memberikan peace of mind untuk bisa terus melakukan aktivitas bersama, " katanya.

Komitmen untuk terus mengedukasi dan memperkenalkan proteksi inovatif Generali Indonesia pada masyarakat terus kami gencarkan mengingat risiko yang masih tinggi yang ditunjukkan dengan klaim yang telah dibayarkan Generali Indonesia pada periode Januari hingga November senilai lebih dari Rp.792,9 Miliar. (Ak/EL)

Judul Ribuan Pelari Semarang 10K Dapat Proteksi Generali Indonesia
Media/Date beritajateng.tv/2022-12-18 13:08
Halaman/URL https://beritajateng.tv/ribuan-pelari-semarang-10k-dapat-proteksi-generali-indonesia/



Semarang, 18/12 (BeritaJateng.tv) PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) terus membuktikan komitmennya untuk mendukung gaya hidup sehat di masyarakat dengan memberikan perlindungan dan proteksi asuransi pada lebih dari 2000 pelari Semarang 10K.

Generali Indonesia turut mendukung penyelenggaraan kegiatan lomba lari Semarang 10K dengan memberikan proteksi kepada lebih dari 2.000 pelari dari tiga kategori dengan jarak 10 kilometer, yakni master, umum dan pelajar, serta kategori Kid Dash untuk anak-anak.

Sebagai insurance partner, Generali Indonesia melindungi para pelari atas risiko meninggal dunia akibat kecelakaan saat berlari dan perlindungan rumah sakit akibat kecelakaan termasuk berbagai risiko yang berhubungan langsung dengan olahraga lari selama acara berlangsung.

Selain itu, semakin melengkapi kemeriahan acara, Generali juga hadir lewat berbagai kegiatan seru, seperti pengecekan kesehatan gratis, cooling zone dan beragam rangkaian acara lainnya.

Berlangsung pada hari ini Minggu (18/12) dengan titik start dan finish di Balaikota Semarang, Semarang 10K membawa para pelari melintasi sudut-sudut kota Semarang.

Mereka diajak melalui rute eksotik dan bersejarah dengan melewati gedung-gedung beraksitektur khas Kota Semarang, seperti Lawang Sewu, Kota Lama Semarang, dan Gereja Santo Yusuf Gedangan, yang juga dilengkapi dengan suguhan atraksi budaya khas Jawa Tengah yang dihadirkan di beberapa titik cheering zone.

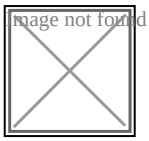
Direktur Generali Indonesia, Jutany Japit mengatakan, sebagai penutup seluruh rangkaian ajang lari di Indonesia, Semarang 10K menjadi lomba lari unik yang mengkolaborasikan antara unsur kultur budaya, olahraga dan keluarga.
"Tiga unsur ini sejalan dengan nilai besar Generali Indonesia dimana kami mendukung kegiatan yang secara aktif membangun kesehatan secara fisik dan emosional melalui olahraga, seni dan budaya yang memberikan dampak nyata bagi masyarakat dan komunitas dimana kami beroperasi, " ujarnya.
Ia menyebut, kegiatan ini merupakan inisiatif yang luar biasa dan sudah menjadi sport tourism lokal yang bisa mempromosikan warisan budaya.
"Pada Semarang 10K kali ini, anak-anak juga bisa ikut berlari bersama para orang tua, sehingga terbangun koneksi keluarga yang semakin erat melalui kegiatan yang menyehatkan dan menyenangkan, " katanya.
Semarang 10K tahun ini mengusung konsep Competitive Family Friendly Run yang berarti menumbuhkan semangat kompetitif namun tetap fun bersama keluarga.

Windra Krismansyah selaku Head of Corporate Communications Generali Indonesia menambahkan, sejalan dengan konsep ini, Generali Indonesia mengajak masyarakat untuk kembali bisa memperkuat ketahanan keluarga, melalui berbagai kegiatan positif yang bisa membangun pengalaman bersama, menerapkan gaya hidup sehat dari lingkungan terkecil, serta menekankan pentingnya proteksi dan asuransi bagi keluarga dan diri.

"Proteksi asuransi adalah bukti cinta pada keluarga, dan Generali Indonesia hadir untuk melengkapi kebutuhan dasar keluarga sekaligus memberikan peace of mind untuk bisa terus melakukan aktivitas bersama, " katanya.

Komitmen untuk terus mengedukasi dan memperkenalkan proteksi inovatif Generali Indonesia pada masyarakat terus kami gencarkan mengingat risiko yang masih tinggi yang ditunjukkan dengan klaim yang telah dibayarkan Generali Indonesia pada periode Januari hingga November senilai lebih dari Rp.792,9 Miliar. (Ak/EL)

Judul	Transfer Liabilitas Jiwasraya ke IFG Life Capai Rp 30,40 Triliun
Media/Date	beritasatu.com/2022-12-18 18:55
Halaman/URL	https://www.beritasatu.com/ekonomi/1009827/transfer-liabilitas-jiwasraya-ke-ifg-life-capai-rp-3040-triliun



Jakarta, Beritasatu.com - Program restrukturisasi polis PT Asuransi Jiwasraya (Persero) Tbk telah mencapai tahap akhir. Nilai liabilitas yang ditransfer dari Jiwasraya ke PT Asuransi Jiwa IFG telah mencapai Rp 30,40 triliun hingga November 2022.

"Proses pengalihan polis nasabah Jiwasraya yang telah menyetujui restrukturisasi sampai dengan bulan November 2022 mencapai 157.266 polis dengan nilai liabilitas yang dialihkan sebesar Rp 30,40 triliun," ujar Corporate Secretary IFG Life Gatot Haryado kepada Investor Daily , Minggu (18/12/2022).

Dia mengatakan, IFG Life juga telah melakukan pembayaran manfaat klaim sebesar Rp 5,24 triliun. Selain itu, saat ini perusahaan mencatatkan perolehan total aset sebesar Rp 30,32 triliun.

Besaran transfer liabilitas ke IFG Life tersebut menjadi penanda ke tahap Program Restrukturisasi Jiwasraya selanjutnya. Sebab, rencana pengalihan portofolio polis disertai aset dan liabilitas dari Jiwasraya kepada IFG Life kloter akhir akan dimulai mulai Desember 2022.

Adapun program Restrukturisasi Jiwasraya ini mencakup pemotongan (haircut) nilai polis, demi menjamin keberlangsungan polis nasabah. Pendekatan ini disepakati DPR bersama Pemerintah sebagai jalan keluar menyelamatkan polis-polis nasabah Jiwasraya.karena kondisi keuangan yang tidak lagi memungkinkan.

Berdasarkan catatan Investor Daily, per 31 Desember 2020 kewajiban atau liabilitas Jiwasraya mencapai Rp 54,3 triliun. Dengan rincian sebesar Rp 17 triliun berasal dari produk saving plan dan sebesar Rp 37,3 triliun dari produk non saving plan.

Sementara itu, aset tidak likuid dan berkualitas buruk hanya tersisa sebesar Rp 15,7 triliun.

Dalam hal ini, program restrukturisasi polis yang dilakukan PT Asuransi Jiwasraya (Persero) ditargetkan mampu memangkas kewajiban atau liabilitas hingga Rp 14,85 triliun. Dengan rincian, target penurunan liabilitas dari segmen nasabah korporasi sebesar Rp Rp 6,68 triliun, liabilitas segmen ritel Rp 1,38 triliun, dan segmen nasabah bancassurance Rp 6,79 triliun.

Baca selanjutnya Di sisi lain, Direktur Utama Jiwasraya, Angger P Yuwono mengungkapkan, bersamaan ...

Halaman:

Di sisi lain, Direktur Utama Jiwasraya, Angger P Yuwono mengungkapkan, bersamaan pengalihan portofolio polis disertai aset dan liabilitas, lini manajemen juga tengah mempersiapkan rencana pengembalian izin perusahaan kepada regulator. Pengembalian izin perusahaan akan menjadi penanda berakhirnya seluruh rangkaian Program Restrukturisasi Jiwasraya.

"Oleh karena itu, Kami berkomitmen untuk terus menjalankan proses ini sesuai dengan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku, serta terus mengedepankan prinsip kepatuhan dan kehati-hatian," ujar Angger.

Seiring dengan pelaksanaan tahap akhir rangkaian Program Restrukturisasi Jiwasraya, pihaknya sedang berupaya melakukan efisiensi beban perusahaan. Langkah tersebut sebagai upaya menjamin perusahaan dapat going concern hingga seluruh hak-hak para pemegang polis yang telah mengikuti program restrukturisasi dapat dialihkan ke perusahaan baru yakni IFG Life.

Menurut dia, satu diantaranya yakni dengan menjalankan program rightsizing struktur organisasi yang dilanjutkan dengan rasionalisasi. Rangkaian program ini telah disosialisasikan sejak beberapa waktu terakhir dan telah dikomunikasikan kepada pemegang saham.

"Untuk itu izinkan kami menyampaikan rasa hormat dan terima kasih atas segala bentuk kontribusi serta dedikasi yang telah diberikan oleh rekan-rekan kami di internal. Hal ini juga menjadi bagian solusi untuk melindungi setiap hak yang ada," imbuh Angger.

Baca selanjutnya Sementara itu, Direktur Manajemen Risiko, Halaman:

Sementara itu, Direktur Manajemen Risiko, Mahelan menerangkan, rightsizing struktur organisasi yang dilanjutkan dengan rasionalisasi ini juga dimaksudkan dalam rangka melakukan efisiensi beban perusahaan. Hal ini lantaran beban kerja perusahaan sudah banyak berkurang pascadilakukannya pengalihan portofolio polis disertai aset dan liabilitas, sebelum akhirnya izin Jiwasraya dikembalikan.

"Ditambah lagi saat ini sudah tidak ada lagi aktivitas penjualan produk dan perusahaan sudah mengalami kerugian sejak lama. Faktor-faktor itu yang mendasari perlu dilakukannya rightsizing struktur organisasi untuk menyesuaikan dengan kebutuhan perusahaan menuju rencana pengembalian izin," jelas dia.

Mahelan memastikan bahwa manajemen Jiwasraya telah memenuhi hak-hak pegawai di tengah kondisi keuangan perusahaan yang terus menurun. Selain itu, dalam penghitungan hak pasca kerja pegawai yang diikutsertakan dalam program rasionalisasi ini juga telah sesuai, dan bahkan lebih baik dari ketentuan hak pasca kerja untuk pegawai yang terkena rasionalisasi dalam rangka efisiensi sebagaimana diatur dalam Pasal 43 ayat (1) PP 35/2021.

"Keputusan ini memang tidak mudah sehingga dibutuhkan dukungan serta pengertian dari semua pihak. Tapi sekali lagi kami berterima kasih atas segala dukungan yang telah diberikan selama ini hingga sampai akhirnya rangkaian program restrukturisasi telah memasuki tahap akhir," tandas Mahelan.

Judul	Prudential Syariah Gandeng PBNU Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	chanelmuslim.com/2022-12-18 09:15
Halaman/URL	https://chanelmuslim.com/berita/prudential-syariah-gandeng-pbnu-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah

Syariah atau PT Prudential Sharia Life Assurance meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), Jumat (16/12/2022).

Perusahaan asuransi jiwa terkemuka berbasis Syariah yang telah menjadi entitas yang berdiri sendiri sejak 5 April 2022 itu menjalin kerja sama dengan organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia PBNU bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU.

Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf).

Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan bahwa dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka.

"Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," ungkapnya.

Sementara itu, K.H. Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan bahwa pihaknya menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia.

"PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," ujarnya.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri.

Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan

keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi.

Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah.

SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini," tambah Omar.

Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah.

"Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar.

PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) mulai beroperasi sejak 2022 sebagai hasil dari proses pemekaran usaha melalui pemisahan Unit Usaha Syariah PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) menjadi entitas yang terpisah.

Prudential Syariah menawarkan rangkaian solusi perlindungan jiwa, Kesehatan dan finansial berbasis Syariah yang berdasarkan transparansi, gotong royong dan keadilan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia yang terus berkembang.

Sejak pertama kali didirikan sebagai Unit Usaha Syariah pada tahun 2007, hingga kini akhirnya menjadi entitas yang terpisah, Prudential Syariah senantiasa berkomitmen untuk memberikan solusi perlindungan kepada seluruh masyarakat Indonesia dengan mengusung nilai-nilai yang universal dan inklusif, sesuai dengan prinsip Syariah untuk Semua.

Selain itu, PT Prudential Sharia Life Assurance berizin dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Judul	Prudential Syariah Gandeng PBNU Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	chanelmuslim.com/2022-12-18 09:15
Halaman/URL	https://chanelmuslim.com/berita/prudential-syariah-gandeng-pbnu-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah

Syariah atau PT Prudential Sharia Life Assurance meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), Jumat (16/12/2022).

Perusahaan asuransi jiwa terkemuka berbasis Syariah yang telah menjadi entitas yang berdiri sendiri sejak 5 April 2022 itu menjalin kerja sama dengan organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia PBNU bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU.

Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf).

Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan bahwa dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka.

"Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," ungkapnya.

Sementara itu, K.H. Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan bahwa pihaknya menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia.

"PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," ujarnya.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri.

Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan

keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi.

Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah.

SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini," tambah Omar.

Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah.

"Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar.

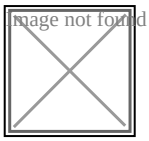
PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) mulai beroperasi sejak 2022 sebagai hasil dari proses pemekaran usaha melalui pemisahan Unit Usaha Syariah PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) menjadi entitas yang terpisah.

Prudential Syariah menawarkan rangkaian solusi perlindungan jiwa, Kesehatan dan finansial berbasis Syariah yang berdasarkan transparansi, gotong royong dan keadilan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia yang terus berkembang.

Sejak pertama kali didirikan sebagai Unit Usaha Syariah pada tahun 2007, hingga kini akhirnya menjadi entitas yang terpisah, Prudential Syariah senantiasa berkomitmen untuk memberikan solusi perlindungan kepada seluruh masyarakat Indonesia dengan mengusung nilai-nilai yang universal dan inklusif, sesuai dengan prinsip Syariah untuk Semua.

Selain itu, PT Prudential Sharia Life Assurance berizin dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Judul	Kabar Baik, Bumiputera Bakal Bayar Klaim! Catat Tanggalnya
Media/Date	cnbcindonesia.com/2022-12-18 14:45
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20221218121157-17-397872/kabar-baik-bumiputera-bakal-bayar-klaim-catat-tanggalnya



Jakarta, PT Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 pernah tersangkut kasus dan membuat banyak nasabahnya khawatir. Namun kini, PT AJB Bumiputera akan memulai pembayaran klaim dalam dua tahap.

Tahap pertama akan dilakukan pada Februari 2023 dan tahap kedua akan dilakukan pada Februari 2024.

Sayangnya, mekanisme pembayaran seperti apa masih belum diketahui. Juru Bicara BPA RM, Bagus Irawan memastikan pembayaran klaim berjalan baik dan sesuai aturan yang belaku.

"Intinya AJB Bumiputera saat ini sedang menunggu RPK yg sudah disempurnakan dan di ajukan kembali ke OJK RI untuk mendapatkan pengesahan dan ACC," tegas Bagus kepada Selasa (6/12/2022).

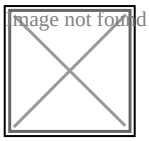
Di sisi lain, Bagus menyebut Sistem pembayaran ini akan dilakukan berdasarkan antrean per wilayah yang telah ada secara proporsional dan sesuai dengan ketersediaan dana perusahaan.

"Sistem pembayaran ini akan dilakukan berdasarkan antrian per-wilayah yang telah ada secure proporsional dan sesuai dengan ketersediaan dana perusahaan. Sedangkan untuk besarnya haircut yang akan diberlakukan dalam kaitannya penerapan pasal 38 ayat (4) Anggaran dasar AJB Bumiputera 1912, sedang diusulkan kembali ke OJK RI kisaran besarannya yang bisa memenuhi keseimbangan antara Aset dan Liabilitas, setidaknya bisa mendekati angka yang diharapkan, di mana perusahaan dapat dikatakan "sehat" dan tetep bisa melanjukan operasionalnya," ungkap Juru Bicara BPA RM. Bagus Irawan dalam keterangan resmi, Senin (5/12/2022).

BPA belum lama ini telah memenuhi undangan OJK RI dan melakukan pembahasan secara komprehensif terkait usulan RPK AJB Bumiputera 1912 yang sedang dikaji kelayakan nya oleh OJK RI.

BPA juga memandang perlu melakukan penyegaran organisasi dan melengkapi struktur organisasi yang ada saat ini, mengingat tantangan ke depan yang dihadapi sangat kompleks dan membutuhkan kesepahaman yang sama dalam upaya Pemulihan Kesehatan AJB Bumiputera 1912 ini.(dem/dem).

Judul	Kabar Baik, Bumiputera Bakal Bayar Klaim! Catat Tanggalnya
Media/Date	cnbcindonesia.com/2022-12-18 14:45
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20221218121157-17-397872/kabar-baik-bumiputera-bakal-bayar-klaim-catat-tanggalnya



Jakarta, PT Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 pernah tersangkut kasus dan membuat banyak nasabahnya khawatir. Namun kini, PT AJB Bumiputera akan memulai pembayaran klaim dalam dua tahap.

Tahap pertama akan dilakukan pada Februari 2023 dan tahap kedua akan dilakukan pada Februari 2024.

Sayangnya, mekanisme pembayaran seperti apa masih belum diketahui. Juru Bicara BPA RM, Bagus Irawan memastikan pembayaran klaim berjalan baik dan sesuai aturan yang belaku.

"Intinya AJB Bumiputera saat ini sedang menunggu RPK yg sudah disempurnakan dan di ajukan kembali ke OJK RI untuk mendapatkan pengesahan dan ACC," tegas Bagus kepada Selasa (6/12/2022).

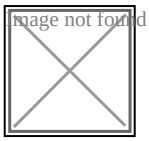
Di sisi lain, Bagus menyebut Sistem pembayaran ini akan dilakukan berdasarkan antrean per wilayah yang telah ada secara proporsional dan sesuai dengan ketersediaan dana perusahaan.

"Sistem pembayaran ini akan dilakukan berdasarkan antrian per-wilayah yang telah ada secure proporsional dan sesuai dengan ketersediaan dana perusahaan. Sedangkan untuk besarnya haircut yang akan diberlakukan dalam kaitannya penerapan pasal 38 ayat (4) Anggaran dasar AJB Bumiputera 1912, sedang diusulkan kembali ke OJK RI kisaran besarannya yang bisa memenuhi keseimbangan antara Aset dan Liabilitas, setidaknya bisa mendekati angka yang diharapkan, di mana perusahaan dapat dikatakan "sehat" dan tetep bisa melanjukan operasionalnya," ungkap Juru Bicara BPA RM. Bagus Irawan dalam keterangan resmi, Senin (5/12/2022).

BPA belum lama ini telah memenuhi undangan OJK RI dan melakukan pembahasan secara komprehensif terkait usulan RPK AJB Bumiputera 1912 yang sedang dikaji kelayakan nya oleh OJK RI.

BPA juga memandang perlu melakukan penyegaran organisasi dan melengkapi struktur organisasi yang ada saat ini, mengingat tantangan ke depan yang dihadapi sangat kompleks dan membutuhkan kesepahaman yang sama dalam upaya Pemulihan Kesehatan AJB Bumiputera 1912 ini.(dem/dem).

Judul	Waspada! 13 Asuransi Ini Sedang Dipelototi OJK
Media/Date	cnbcindonesia.com/2022-12-18 16:00
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20221218143535-17-397878/waspada-13-asuransi-ini-sedang-dipelototi-ojk



Jakarta, - Ada 13 asuransi yang kini sedang diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Hal tersebut diungkap oleh Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB) OJK Ogi Prastomiyono.

Ogi menyebut tujuh perusahaan berasal dari industri asuransi jiwa. Sementara, enam perusahaan sisanya berasal dari industri asuransi umum termasuk perusahaan reasuransi.

Namun Ogi tak menyebutkan secara jelas perusahaan asuransi yang dalam pengawasan khusus tersebut. Ditambah, alasan dari perusahaan tersebut diawasi secara khusus juga tak disampaikan.

Tapi dari daftar tersebut, dipastikan bahwa PT Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 merupakan salah satunya. Mereka diketahui telah mempercepat pelaksanaan Sidang Luar Biasa (SLB) seperti yang disarankan OJK.

Badan Pertimbangan Anggota (BPA) AJB Bumiputera 1912 mengatakan SLB ini dipercepat guna memenuhi saran dan arahan OJK RI selaku regulator yang membantu upaya pemulihan kesehatan perusahaan asuransi tertua ini.

Salah satu keputusan yang diambil adalah terkait dengan Pembayaran Klaim AJB Bumiputera 1912 kepada pemegang polis, perusahaan akan mulai melakukan pembayaran pada tahap pertama yang direncanakan akan dimulai pada Februari 2023 dan selanjutnya tahap kedua pada Februari tahun 2024.

Adapula, PT Asuransi Jiwa Kresna (Kresna Life), keduanya kini dalam sanksi Pembekuan Kegiatan Usaha (PKU) dan sedang ditunggu rencana penyehatan keuangannya.

Jasindo juga menjadi salah satu yang juga tengah diawasi. Jasindo masuk pengawasan karena tercatat memiliki Risk Based Capital di bawah ketentuan OJK yakni 120%. Beberapa perusahaan yang diketahui RBC di bawah tersebut adalah PT Asuransi Jasa Indonesia (Jasindo) dan PT Reasuransi Nasional Indonesia.

Demi penyehatan keuangan, Jasindo beberapa waktu lalu melakukan PHK. Fauzi Ichsan, Komisaris Independen IFG mengatakan PHK atau rightsizing lazim dilakukan apalagi bagi perusahaan yang tengah melakukan program penyehatan keuangan.

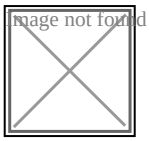
"Ini merupakan rightsizing , sesuatu yang lazim, khususnya bagi perusahaan yang sedang melakukan program penyehatan. Namun yang harus dipastikan adalah penting prosesnya sesuai dengan koridor hukum yang berlaku," jelas Fauzi di Jakarta, dikutip Minggu (18/12/2022).

September lalu, Ogi mengatakan pihaknya sudah bertemu dengan direksi Jasindo termasuk pemegang sahamnya untuk menyampaikan Rencana Penyehatan Keuangan (RPK) kepada OJK.

Kala itu, Ogi bilang langkah-langkah yang bakal dilakukan Jasindo antara lain melakukan evaluasi terhadap asetnya dan melakukan divestasi penyertaan pada Inhealth dan Tokio Marine. Harapannya, bisa menambah modal untuk mengatasi RBC yang negatif.

Per September 2022, RBC yang dicatat oleh Jasindo berada di level -10,05%. Meski masih berada dibawah ketentuan, capaian ini membaik dibandingkan periode sama tahun lalu yang berada pada level -74%. Artikel Selanjutnya Duh! Wanaartha Masih Kusut, Pertemuan Belum Hasilkan Solusi (hsy/hsy).

Judul	Waspada! 13 Asuransi Ini Sedang Dipelototi OJK
Media/Date	cnbcindonesia.com/2022-12-18 16:00
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20221218143535-17-397878/waspada-13-asuransi-ini-sedang-dipelototi-ojk



Jakarta, - Ada 13 asuransi yang kini sedang diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Hal tersebut diungkap oleh Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB) OJK Ogi Prastomiyono.

Ogi menyebut tujuh perusahaan berasal dari industri asuransi jiwa. Sementara, enam perusahaan sisanya berasal dari industri asuransi umum termasuk perusahaan reasuransi.

Namun Ogi tak menyebutkan secara jelas perusahaan asuransi yang dalam pengawasan khusus tersebut. Ditambah, alasan dari perusahaan tersebut diawasi secara khusus juga tak disampaikan.

Tapi dari daftar tersebut, dipastikan bahwa PT Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 merupakan salah satunya. Mereka diketahui telah mempercepat pelaksanaan Sidang Luar Biasa (SLB) seperti yang disarankan OJK.

Badan Pertimbangan Anggota (BPA) AJB Bumiputera 1912 mengatakan SLB ini dipercepat guna memenuhi saran dan arahan OJK RI selaku regulator yang membantu upaya pemulihan kesehatan perusahaan asuransi tertua ini.

Salah satu keputusan yang diambil adalah terkait dengan Pembayaran Klaim AJB Bumiputera 1912 kepada pemegang polis, perusahaan akan mulai melakukan pembayaran pada tahap pertama yang direncanakan akan dimulai pada Februari 2023 dan selanjutnya tahap kedua pada Februari tahun 2024.

Adapula, PT Asuransi Jiwa Kresna (Kresna Life), keduanya kini dalam sanksi Pembekuan Kegiatan Usaha (PKU) dan sedang ditunggu rencana penyehatan keuangannya.

Jasindo juga menjadi salah satu yang juga tengah diawasi. Jasindo masuk pengawasan karena tercatat memiliki Risk Based Capital di bawah ketentuan OJK yakni 120%. Beberapa perusahaan yang diketahui RBC di bawah tersebut adalah PT Asuransi Jasa Indonesia (Jasindo) dan PT Reasuransi Nasional Indonesia.

Demi penyehatan keuangan, Jasindo beberapa waktu lalu melakukan PHK. Fauzi Ichsan, Komisaris Independen IFG mengatakan PHK atau rightsizing lazim dilakukan apalagi bagi perusahaan yang tengah melakukan program penyehatan keuangan.

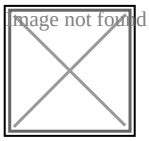
"Ini merupakan rightsizing , sesuatu yang lazim, khususnya bagi perusahaan yang sedang melakukan program penyehatan. Namun yang harus dipastikan adalah penting prosesnya sesuai dengan koridor hukum yang berlaku," jelas Fauzi di Jakarta, dikutip Minggu (18/12/2022).

September lalu, Ogi mengatakan pihaknya sudah bertemu dengan direksi Jasindo termasuk pemegang sahamnya untuk menyampaikan Rencana Penyehatan Keuangan (RPK) kepada OJK.

Kala itu, Ogi bilang langkah-langkah yang bakal dilakukan Jasindo antara lain melakukan evaluasi terhadap asetnya dan melakukan divestasi penyertaan pada Inhealth dan Tokio Marine. Harapannya, bisa menambah modal untuk mengatasi RBC yang negatif.

Per September 2022, RBC yang dicatat oleh Jasindo berada di level -10,05%. Meski masih berada dibawah ketentuan, capaian ini membaik dibandingkan periode sama tahun lalu yang berada pada level -74%. Artikel Selanjutnya Duh! Wanaartha Masih Kusut, Pertemuan Belum Hasilkan Solusi (hsy/hsy).

Judul Perluasan Asuransi Mobil: Risiko yang Ditanggung dan Cara Hitungnya
Media/Date duniafintech.com/2022-12-18 15:00
Halaman/URL https://duniafintech.com/perluasan-asuransi-mobil/



JAKARTA, duniafintech.com Perluasan asuransi mobil pada dasarnya akan menanggung beberapa risiko asuransi yang termasuk di dalamnya.

Seperti diketahui, asuransi kendaraan adalah jenis pertanggungan yang akan memberikan jaminan ganti rugi atas risiko yang bisa terjadi sewaktu-waktu, misalnya kecelakaan, kebakaran, kerusuhan, banjir, bencana alam, kehilangan, dan yang lainnya.

Nah, premi yang dibayarkan untuk asuransi kendaraan pun cukup bervariasi, bergantung pada jenis atau tipe asuransi kendaraan yang dipilih, baik all risk maupun total loss only (TLO).

Nah, untuk mengetahui soal istilah perluasan pada asuransi kendaraan, simak ulasan selengkapnya di bawah ini, seperti dinukil dari Qoala .

:

Asuransi Mobil Rusak: Jenis-jenis hingga Cara Klaimnya Pada dasarnya, perluasan jaminan asuransi adalah jaminan tambahan atas berbagai risiko yang tidak termasuk dalam tanggungan utama sebuah produk asuransi.

Jenis-jenis perluasan asuransi untuk mobil mencakup risiko akibat bencana alam, seperti angin topan, banjir, badai, hujan es, tanah longsor, gempa bumi, tsunami dan letusan gunung berapi, huru-hara dan kerusuhan, terorisme dan sabotase, kecelakaan diri untuk penumpang, tanggung jawab hukum terhadap pihak ketiga, serta tanggung jawab hukum terhadap penumpang.

Tentunya, dalam perluasan asuransi mobil, ada penambahan harga yang perlu disiapkan untuk pembayaran premi setiap bulannya yang dikenal sebagai premi perluasan. Adapun premi perluasan merupakan premi yang dapat ditambahkan untuk memperoleh manfaat lain di luar cakupan dasar atas risiko-risiko yang tidak diinginkan dan tidak ditanggung dalam asuransi proteksi mobil komprehensif atau TLO.

Namun, perluasan pertanggungan akan mengecualikan segala kerugian atau kerusakan karena kebakaran pada harta benda dan atau kepentingan yang dipertanggungkan yang secara langsung atau tidak langsung disebabkan oleh atau sebagai aksi:

Kemudian, jika kamu ingin mengajukan klaim asuransi maka kamu bisa mengikuti tahap berikut ini:

Dengan mengambil perluasan jaminan, kerugian kamu akibat risiko bencana alam, misalnya, bisa di-cover oleh perusahaan asuransi.

Misalkan mobilmu kejebak banjir saat pulang kantor atau rusak akibat gempa bumi. Biaya asuransi memang akan lebih mahal, tetapi setidaknya hal itu akan membuatmu tenang dan aman saat bencana alam melanda tiba-tiba.

Risiko lainnya di jalan raya, yaitu berupa kerusuhan dan terorisme. Adapun huru-hara dan kerusuhan muncul secara tak terduga dan boleh jadi kendaraanmu menjadi korbannya.

Baik penyok, rusak berat, maupun hangus terbakar, sudah pasti rugi besar jika kamu tidak punya manfaat tambahan.

Nah, bagi yang sudah terlindung manfaat tambahan asuransi kendaraan, utamanya untuk risiko huru-hara dan

kerusuhan, nantinya tidak perlu pusing-pusing dengan beban biaya perbaikannya lantaran akan ditanggung asuransi kendaraan.

Demikian halnya dengan aksi terorisme dan sabotase. Dengan membayar premi perluasan, kendaraanmu dijamin asuransi akibat risiko tersebut.

Risiko saat berkendara di jalan raya sangat banyak. Bukan saja melibatkan diri sendiri dan penumpang kendaraanmu, tetapi juga orang lain.

Misalnya, kamu mengalami kecelakaan dan menabrak mobil orang lain atau sudah menabrak mobil pengendara lain, juga menabrak warung di pinggir jalan karena kamu banting setir.

Adapun asuransi kendaraan dengan perluasan pertanggungan bisa menjamin kerugian itu. Bukan hanya untuk perbaikan mobilmu yang rusak, melainkan juga tanggung jawab kepada pihak ketiga yang dirugikan, baik biaya perbaikan maupun pengobatan jika pihak ketiga mesti dirawat di rumah sakit.

Personal accident bisa menjadi salah satu perluasan jaminan yang dapat kamu pilih. Kamu yang berkendara dengan sangat hati-hati pun akan tetap memiliki risiko menabrak atau ditabrak di jalan.

Bukan hanya kendaraan yang bisa menjadi korban, kamu dan penumpang juga bisa menjadi korban ketika ada insiden kecelakaan di jalan.

Agar kamu kian tenang, sebaiknya kamu melengkapi asuransi mobil dengan jaminan Personal Accident (PA), apalagi cukup banyak perusahaan asuransi yang menawarkan personal accident dalam paket polis asuransi.

:

Cara Cek Asuransi Mobil Daihatsu, Intip 5 Pilihannya di Sini Dengan adanya PA, bukan hanya kendaraan yang bisa diklaim, kecelakaan yang membuat kamu dan penumpang lain jadi korban pun dapat disertakan dalam pengajuan klaim.

Namun, kamu jangan berekspektasi terlalu tinggi dalam penggantian klaim otomotif untuk urusan medical expenses. Hal itu karena penyelenggara asuransi hanya memberikan penggantian klaim sebesar 10 persen dari jumlah pertanggungan.

Sebagai contoh kasus, kalau kamu punya pertanggungan PA hingga Rp30 juta maka nilai klaim yang akan disetujui biasanya hanya sekitar Rp3 juta.

Perlu digarisbawahi, perluasan jaminan Personal Accident ini bersifat opsional. Kamu dapat mencoret dari paket asuransi kalau memang sudah memiliki asuransi jiwa sebab asuransi jiwa sudah mengcover perlindungan jika memang terjadi kecelakaan.

Ketimbang membuang uang untuk klaim yang sifatnya sama, akan lebih baik menghilangkan perluasan jaringan PA kalau sudah punya asuransi jiwa.

Menurut informasi di atas, kerugian yang timbul akibat bencana alam, seperti banjir dan gempa bumi, tidak

ditanggung dalam kedua jenis jaminan standar asuransi kendaraan bermotor, kecuali jika risiko-risiko tersebut ditambahkan dalam bentuk perluasan jaminan.

Hal itu pun ditegaskan dalam Polis Standar Asuransi Kendaraan Bermotor Indonesia, Bab II, Pasal 3, poin 3.2, yang berbunyi, "Pertanggungan ini tidak menjamin kerugian, kerusakan dan/atau biaya atas Kendaraan Bermotor dan/atau tanggung jawab hukum terhadap pihak ketiga yang langsung maupun tidak langsung disebabkan oleh, akibat dari, ditimbulkan oleh gempa bumi, letusan gunung berapi, angin topan, badai, tsunami, hujan es, banjir, genangan air, tanah longsor atau gejala geologi atau meteorologi lainnya." Misalkan kamu akan membeli mobil seharga Rp 300 juta dan ingin memperluas asuransi mobil untuk risiko banjir. Berdasarkan SE OJK, Jakarta masuk wilayah 2 dengan tarif premi:

TLO = 0,38%-0,42% All Risk = 2,08%-2,29% Berikut ini tarif premi perluasan asuransi mobil untuk risiko banjir di wilayah Jakarta:

TLO = 0,075%-0,1% All Risk = 0,10%-0,125% Kalau dihitung dengan menggunakan tarif batas bawah maka besaran premi yang harus dibayar adalah:

TLO dengan perluasan = (0,38% + 0,075%) x Rp 300.000.000 = Rp 1.365.000 All Risk dengan perluasan = (2,08% + 0,10%) x Rp 300.000.000 = Rp 6.540.000.

Adapun premi perluasan tanggungan yang harus kamu bayar terbilang kecil kalau melihat risiko kerusakan dan besar biaya perbaikan yang mesti ditanggung.

Pertama, memilih sesuai dengan kebutuhan. Kamu mesti mengetahui kondisi kendaraanmu, mulai dari kondisi mesin, bodi, usia, dan lain sebagainya.

Dengan memahami kondisi kendaraan, maka kamu dapat menentukan jenis asuransi yang dibutuhkan kendaraan itu.

Tips selanjutnya, yakni pastikan bahwa kamu telah mempelajari manfaat asuransi itu dengan baik.

Hal itu diperlukan untuk mencegah terjadinya kerugian dan ketidaksesuaian antara manfaat dengan kebutuhanmu.

Sebelum membeli salah satu produk dari perusahaan asuransi, sebaiknya kamu membuat perbandingan terlebih dahulu.

Tujuannya adalah supaya kamu dapat mengetahui dengan pasti keunggulan dari produk tersebut.

Di samping menyesuaikan kebutuhan, kamu pun mesti menyesuaikan kemampuan ketika hendak membeli produk asuransi.

Hal itu sangat penting untuk dilakukan sebab saat kamu punya asuransi, berarti kamu berkewajiban untuk membayar premi sesuai ketentuan.

Jika kamu memilih produk asuransi dengan biaya premi melebihi kemampuan maka tentu hal itu akan memberatkan nantinya.

Maka dari itu, pastikan memilih produk asuransi kendaraan dengan biaya premi yang terjangkau.

Tentunya, dealer atau penjual kendaraan sudah tahu kebutuhan dari kendaraan yang dijualnya.

Dealer pun biasanya akan memberikan rekomendasi asuransi yang tepat untuk kendaraan tersebut.

Nah, saran dari pihak dealer ini dapat menjadi bahan pertimbanganmu dalam membeli produk asuransi kendaraan yang tepat.

Berikutnya, kamu bisa pilih asuransi dari perusahaan terpercaya. Pastikan bahwa perusahaan penyedia asuransi yang dipilih itu telah berizin resmi.

Di samping itu, kredibilitas perusahaan pun dapat menjadi penilaian nasabah sebelumnya terhadap kinerja perusahaan asuransi tersebut.

Selayaknya rumah sakit pada asuransi kesehatan, produk asuransi kendaraan pun memiliki bengkel yang menjadi rekanan.

Hal itu juga bisa menjadi pertimbanganmu sebelum membeli produk asuransi ini. Pastikan bengkel yang menjadi mitra perusahaan asuransi itu adalah bengkel resmi dengan kinerja yang bagus sehingga kendaraanmu dapat memperoleh perawatan terbaik.

Adapun perusahaan asuransi yang baik biasanya akan menangani klaim nasabahnya dengan segera dan secepat mungkin.

Nah, kamu bisa mencari informasi ini dari rekan atau saudara yang menjadi peserta asuransi, atau dari internet serta forum.

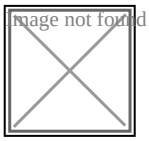
Ada baiknya, kamu tidak memilih perusahaan asuransi yang lambat dan lamban prosedurnya dalam pengajuan klaim.

Pasalnya, hal itu pasti hanya akan membuatmu rugi dan mengalami sejumlah masalah setelah terjadi risiko nantinya.

Sekian ulasan tentang perluasan asuransi mobil yang perlu diketahui. Semoga bermanfaat.

:

Judul Perluasan Asuransi Mobil: Risiko yang Ditanggung dan Cara Hitungnya
Media/Date duniafintech.com/2022-12-18 15:00
Halaman/URL https://duniafintech.com/perluasan-asuransi-mobil/



JAKARTA, duniafintech.com Perluasan asuransi mobil pada dasarnya akan menanggung beberapa risiko asuransi yang termasuk di dalamnya.

Seperti diketahui, asuransi kendaraan adalah jenis pertanggungan yang akan memberikan jaminan ganti rugi atas risiko yang bisa terjadi sewaktu-waktu, misalnya kecelakaan, kebakaran, kerusuhan, banjir, bencana alam, kehilangan, dan yang lainnya.

Nah, premi yang dibayarkan untuk asuransi kendaraan pun cukup bervariasi, bergantung pada jenis atau tipe asuransi kendaraan yang dipilih, baik all risk maupun total loss only (TLO).

Nah, untuk mengetahui soal istilah perluasan pada asuransi kendaraan, simak ulasan selengkapnya di bawah ini, seperti dinukil dari Qoala .

:

Asuransi Mobil Rusak: Jenis-jenis hingga Cara Klaimnya Pada dasarnya, perluasan jaminan asuransi adalah jaminan tambahan atas berbagai risiko yang tidak termasuk dalam tanggungan utama sebuah produk asuransi.

Jenis-jenis perluasan asuransi untuk mobil mencakup risiko akibat bencana alam, seperti angin topan, banjir, badai, hujan es, tanah longsor, gempa bumi, tsunami dan letusan gunung berapi, huru-hara dan kerusuhan, terorisme dan sabotase, kecelakaan diri untuk penumpang, tanggung jawab hukum terhadap pihak ketiga, serta tanggung jawab hukum terhadap penumpang.

Tentunya, dalam perluasan asuransi mobil, ada penambahan harga yang perlu disiapkan untuk pembayaran premi setiap bulannya yang dikenal sebagai premi perluasan. Adapun premi perluasan merupakan premi yang dapat ditambahkan untuk memperoleh manfaat lain di luar cakupan dasar atas risiko-risiko yang tidak diinginkan dan tidak ditanggung dalam asuransi proteksi mobil komprehensif atau TLO.

Namun, perluasan pertanggungan akan mengecualikan segala kerugian atau kerusakan karena kebakaran pada harta benda dan atau kepentingan yang dipertanggungkan yang secara langsung atau tidak langsung disebabkan oleh atau sebagai aksi:

Kemudian, jika kamu ingin mengajukan klaim asuransi maka kamu bisa mengikuti tahap berikut ini:

Dengan mengambil perluasan jaminan, kerugian kamu akibat risiko bencana alam, misalnya, bisa di-cover oleh perusahaan asuransi.

Misalkan mobilmu kejebak banjir saat pulang kantor atau rusak akibat gempa bumi. Biaya asuransi memang akan lebih mahal, tetapi setidaknya hal itu akan membuatmu tenang dan aman saat bencana alam melanda tiba-tiba.

Risiko lainnya di jalan raya, yaitu berupa kerusuhan dan terorisme. Adapun huru-hara dan kerusuhan muncul secara tak terduga dan boleh jadi kendaraanmu menjadi korbannya.

Baik penyok, rusak berat, maupun hangus terbakar, sudah pasti rugi besar jika kamu tidak punya manfaat tambahan.

Nah, bagi yang sudah terlindung manfaat tambahan asuransi kendaraan, utamanya untuk risiko huru-hara dan

kerusuhan, nantinya tidak perlu pusing-pusing dengan beban biaya perbaikannya lantaran akan ditanggung asuransi kendaraan.

Demikian halnya dengan aksi terorisme dan sabotase. Dengan membayar premi perluasan, kendaraanmu dijamin asuransi akibat risiko tersebut.

Risiko saat berkendara di jalan raya sangat banyak. Bukan saja melibatkan diri sendiri dan penumpang kendaraanmu, tetapi juga orang lain.

Misalnya, kamu mengalami kecelakaan dan menabrak mobil orang lain atau sudah menabrak mobil pengendara lain, juga menabrak warung di pinggir jalan karena kamu banting setir.

Adapun asuransi kendaraan dengan perluasan pertanggungan bisa menjamin kerugian itu. Bukan hanya untuk perbaikan mobilmu yang rusak, melainkan juga tanggung jawab kepada pihak ketiga yang dirugikan, baik biaya perbaikan maupun pengobatan jika pihak ketiga mesti dirawat di rumah sakit.

Personal accident bisa menjadi salah satu perluasan jaminan yang dapat kamu pilih. Kamu yang berkendara dengan sangat hati-hati pun akan tetap memiliki risiko menabrak atau ditabrak di jalan.

Bukan hanya kendaraan yang bisa menjadi korban, kamu dan penumpang juga bisa menjadi korban ketika ada insiden kecelakaan di jalan.

Agar kamu kian tenang, sebaiknya kamu melengkapi asuransi mobil dengan jaminan Personal Accident (PA), apalagi cukup banyak perusahaan asuransi yang menawarkan personal accident dalam paket polis asuransi.

:

Cara Cek Asuransi Mobil Daihatsu, Intip 5 Pilihannya di Sini Dengan adanya PA, bukan hanya kendaraan yang bisa diklaim, kecelakaan yang membuat kamu dan penumpang lain jadi korban pun dapat disertakan dalam pengajuan klaim.

Namun, kamu jangan berekspektasi terlalu tinggi dalam penggantian klaim otomotif untuk urusan medical expenses. Hal itu karena penyelenggara asuransi hanya memberikan penggantian klaim sebesar 10 persen dari jumlah pertanggungan.

Sebagai contoh kasus, kalau kamu punya pertanggungan PA hingga Rp30 juta maka nilai klaim yang akan disetujui biasanya hanya sekitar Rp3 juta.

Perlu digarisbawahi, perluasan jaminan Personal Accident ini bersifat opsional. Kamu dapat mencoret dari paket asuransi kalau memang sudah memiliki asuransi jiwa sebab asuransi jiwa sudah mengcover perlindungan jika memang terjadi kecelakaan.

Ketimbang membuang uang untuk klaim yang sifatnya sama, akan lebih baik menghilangkan perluasan jaringan PA kalau sudah punya asuransi jiwa.

Menurut informasi di atas, kerugian yang timbul akibat bencana alam, seperti banjir dan gempa bumi, tidak

ditanggung dalam kedua jenis jaminan standar asuransi kendaraan bermotor, kecuali jika risiko-risiko tersebut ditambahkan dalam bentuk perluasan jaminan.

Hal itu pun ditegaskan dalam Polis Standar Asuransi Kendaraan Bermotor Indonesia, Bab II, Pasal 3, poin 3.2, yang berbunyi, "Pertanggungan ini tidak menjamin kerugian, kerusakan dan/atau biaya atas Kendaraan Bermotor dan/atau tanggung jawab hukum terhadap pihak ketiga yang langsung maupun tidak langsung disebabkan oleh, akibat dari, ditimbulkan oleh gempa bumi, letusan gunung berapi, angin topan, badai, tsunami, hujan es, banjir, genangan air, tanah longsor atau gejala geologi atau meteorologi lainnya." Misalkan kamu akan membeli mobil seharga Rp 300 juta dan ingin memperluas asuransi mobil untuk risiko banjir. Berdasarkan SE OJK, Jakarta masuk wilayah 2 dengan tarif premi:

TLO = 0,38%-0,42% All Risk = 2,08%-2,29% Berikut ini tarif premi perluasan asuransi mobil untuk risiko banjir di wilayah Jakarta:

TLO = 0,075%-0,1% All Risk = 0,10%-0,125% Kalau dihitung dengan menggunakan tarif batas bawah maka besaran premi yang harus dibayar adalah:

TLO dengan perluasan = (0,38% + 0,075%) x Rp 300.000.000 = Rp 1.365.000 All Risk dengan perluasan = (2,08% + 0,10%) x Rp 300.000.000 = Rp 6.540.000.

Adapun premi perluasan tanggungan yang harus kamu bayar terbilang kecil kalau melihat risiko kerusakan dan besar biaya perbaikan yang mesti ditanggung.

Pertama, memilih sesuai dengan kebutuhan. Kamu mesti mengetahui kondisi kendaraanmu, mulai dari kondisi mesin, bodi, usia, dan lain sebagainya.

Dengan memahami kondisi kendaraan, maka kamu dapat menentukan jenis asuransi yang dibutuhkan kendaraan itu.

Tips selanjutnya, yakni pastikan bahwa kamu telah mempelajari manfaat asuransi itu dengan baik.

Hal itu diperlukan untuk mencegah terjadinya kerugian dan ketidaksesuaian antara manfaat dengan kebutuhanmu.

Sebelum membeli salah satu produk dari perusahaan asuransi, sebaiknya kamu membuat perbandingan terlebih dahulu.

Tujuannya adalah supaya kamu dapat mengetahui dengan pasti keunggulan dari produk tersebut.

Di samping menyesuaikan kebutuhan, kamu pun mesti menyesuaikan kemampuan ketika hendak membeli produk asuransi.

Hal itu sangat penting untuk dilakukan sebab saat kamu punya asuransi, berarti kamu berkewajiban untuk membayar premi sesuai ketentuan.

Jika kamu memilih produk asuransi dengan biaya premi melebihi kemampuan maka tentu hal itu akan memberatkan nantinya.

Maka dari itu, pastikan memilih produk asuransi kendaraan dengan biaya premi yang terjangkau.

Tentunya, dealer atau penjual kendaraan sudah tahu kebutuhan dari kendaraan yang dijualnya.

Dealer pun biasanya akan memberikan rekomendasi asuransi yang tepat untuk kendaraan tersebut.

Nah, saran dari pihak dealer ini dapat menjadi bahan pertimbanganmu dalam membeli produk asuransi kendaraan yang tepat.

Berikutnya, kamu bisa pilih asuransi dari perusahaan terpercaya. Pastikan bahwa perusahaan penyedia asuransi yang dipilih itu telah berizin resmi.

Di samping itu, kredibilitas perusahaan pun dapat menjadi penilaian nasabah sebelumnya terhadap kinerja perusahaan asuransi tersebut.

Selayaknya rumah sakit pada asuransi kesehatan, produk asuransi kendaraan pun memiliki bengkel yang menjadi rekanan.

Hal itu juga bisa menjadi pertimbanganmu sebelum membeli produk asuransi ini. Pastikan bengkel yang menjadi mitra perusahaan asuransi itu adalah bengkel resmi dengan kinerja yang bagus sehingga kendaraanmu dapat memperoleh perawatan terbaik.

Adapun perusahaan asuransi yang baik biasanya akan menangani klaim nasabahnya dengan segera dan secepat mungkin.

Nah, kamu bisa mencari informasi ini dari rekan atau saudara yang menjadi peserta asuransi, atau dari internet serta forum.

Ada baiknya, kamu tidak memilih perusahaan asuransi yang lambat dan lamban prosedurnya dalam pengajuan klaim.

Pasalnya, hal itu pasti hanya akan membuatmu rugi dan mengalami sejumlah masalah setelah terjadi risiko nantinya.

Sekian ulasan tentang perluasan asuransi mobil yang perlu diketahui. Semoga bermanfaat.

:

Judul Gandeng PBNU,Â Prudential Syariah Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date duta.co/2022-12-18 16:55
Halaman/URL https://redaksi.duta.co/gandeng-pbnu-prudential-syariah-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah/



SURABAYA | duta.co PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), menandatangani kerja sama dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), Jumat (16/12/2022).

Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf).

Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang. Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas muslim, UMKM dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka.

"Kami sangat berbahagia karena dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," ujarnya.

KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) menyambut baik

kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia.
PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi syariah dunia di 2024.
"Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," ungkapnya.
Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi syariah nasional didukung oleh 3 strategi yaitu inovasi, kolaborasi dan digitalisasi.

Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500 ribu peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan syariah.

SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera, tutup Omar.

ril/end

Judul Gandeng PBNU,Â Prudential Syariah Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date duta.co/2022-12-18 16:55
Halaman/URL https://redaksi.duta.co/gandeng-pbnu-prudential-syariah-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah/



SURABAYA | duta.co PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), menandatangani kerja sama dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), Jumat (16/12/2022).

Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf).

Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang. Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas muslim, UMKM dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka.

"Kami sangat berbahagia karena dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," ujarnya.

KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) menyambut baik

kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia.
PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi syariah dunia di 2024.
"Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," ungkapnya.
Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi syariah nasional didukung oleh 3 strategi yaitu inovasi, kolaborasi dan digitalisasi.

Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500 ribu peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan syariah.

SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera, tutup Omar.

ril/end

Judul	Prudential Syariah – PBNU komitmen dorong pertumbuhan ekonomi syariah
Media/Date	finroll.com/2022-12-18 04:10
Halaman/URL	https://www.finroll.com/financeroll/asuransi/prudential-syariah-pbnu-komitmen-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah/

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf (ZISWAF).

Presiden Direktur Prudential Syariah Omar Sjawaldy Anwar dalam keterangannya di Jakarta, Sabtu, mengatakan program-program tersebut ditujukan bagi masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

"Dengan kerja sama ini, perusahaan semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau," ujarnya.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar duafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

"Kami sangat berbahagia dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," katanya.

Omar menyatakan komitmen berkelanjutan perusahaan untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), pihaknya siap membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah.

SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

Ketua Umum PBNU KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya) menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah untuk memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024.

"Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," ujarnya.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7 persen populasi di dalam negeri.

Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30 persen dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Judul	Prudential Syariah – PBNU komitmen dorong pertumbuhan ekonomi syariah
Media/Date	finroll.com/2022-12-18 04:10
Halaman/URL	https://www.finroll.com/financeroll/asuransi/prudential-syariah-pbnu-komitmen-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah/

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf (ZISWAF).

Presiden Direktur Prudential Syariah Omar Sjawaldy Anwar dalam keterangannya di Jakarta, Sabtu, mengatakan program-program tersebut ditujukan bagi masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

"Dengan kerja sama ini, perusahaan semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau," ujarnya.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar duafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

"Kami sangat berbahagia dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," katanya.

Omar menyatakan komitmen berkelanjutan perusahaan untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), pihaknya siap membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah.

SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

Ketua Umum PBNU KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya) menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah untuk memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024.

"Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," ujarnya.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7 persen populasi di dalam negeri.

Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30 persen dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Judul	PBNU dan Prudential Syariah Perkuat Komitmen Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	gatra.com/2022-12-18 00:00
Halaman/URL	https://www.gatra.com/news-560924-ekonomi-pbnu-dan-prudential-syariah-perkuat-komitmen-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah.html



Jakarta, Gatra.com Bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU, PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia.

"Kami sangat berbahagia dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," kata Presiden Direktur Prudential Syariah, Omar Sjawaldy Anwar dalam ketenangan tertulisnya, Minggu (18/12).

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf).

Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang. Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Menurut Omar, komitmen ini se bagai upaya menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah. Sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia. "Prudential

Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka," ujarnya.

Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya) mengatakan bahwa pihaknya sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah. "Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat,"ujarnya.

Gus Yahya menyebut bahwa keduanya memiliki visi dan tujuan sama dalam membangun ekonomi syariah. "PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024," paparnya.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh tiga strategi, yakni inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

Judul	PBNU dan Prudential Syariah Perkuat Komitmen Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	gatra.com/2022-12-18 00:00
Halaman/URL	https://www.gatra.com/news-560924-ekonomi-pbnu-dan-prudential-syariah-perkuat-komitmen-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah.html



Jakarta, Gatra.com Bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU, PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia.

"Kami sangat berbahagia dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," kata Presiden Direktur Prudential Syariah, Omar Sjawaldy Anwar dalam ketenangan tertulisnya, Minggu (18/12).

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf).

Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang. Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Menurut Omar, komitmen ini se bagai upaya menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah. Sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia. "Prudential

Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka," ujarnya.

Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya) mengatakan bahwa pihaknya sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah. "Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat,"ujarnya.

Gus Yahya menyebut bahwa keduanya memiliki visi dan tujuan sama dalam membangun ekonomi syariah. "PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024," paparnya.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh tiga strategi, yakni inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

Judul	CEO Bank DKI Fidri Arnaldy Raih Indonesia Most Acclaimed CEO Awards 2022
Media/Date	indopos.co.id/2022-12-18 13:03
Halaman/URL	https://www.indopos.co.id/ekonomi/2022/12/18/ceo-bank-dki-fidri-arnaldy-raih-indonesia-most-acclaimed-ceo-awards-2022/



CEO Bank DKI, Fidri Arnaldy kembali menerima penghargaan "Indonesia Most Acclaimed CEO 2022 with Outstanding Leadership in Providing Reliable Banking Service Category Regional Bank". Penghargaan ini berhasil diraih atas keberhasilan dalam memimpin transformasi perseroan sejak 2021 dan memoles kinerja keuangan yang positif di tengah kondisi yang masih diliputi ketidakpastian. Foto: Dokumen Bank DKI INDOPOS.CO.ID Bank DKI, secara spesifik CEO Bank DKI, Fidri Arnaldy kembali menerima penghargaan. Terbaru yakni penghargaan "Indonesia Most Acclaimed CEO 2022 with Outstanding Leadership in Providing Reliable Banking Service Category Regional Bank". Penghargaan ini berhasil diraih atas keberhasilan dalam memimpin transformasi perseroan sejak 2021 dan memoles kinerja keuangan yang positif di tengah kondisi yang masih diliputi ketidakpastian.

Penghargaan yang diinisiasi oleh media Warta Ekonomi tersebut diterima langsung oleh Direktur Utama Bank DKI, Fidri Arnaldy secara daring di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

Direktur Utama Bank DKI, Fidri Arnaldy menyampaikan apresiasi sebesar-besarnya atas penghargaan yang diraih. "Penghargaan ini tentunya menjadi pencapaian yang bernilai atas upaya dalam memimpin program Transformasi 5.0 di Bank DKI dan kembali menegaskan bahwa pencapaian kinerja positif Bank DKI diakui oleh berbagai lembaga independen terkemuka." Penghargaan Indonesia Most Acclaimed CEO 2022 merupakan bentuk apresiasi tim peneliti Warta Ekonomi terhadap kinerja CEO/Presiden Direktur/Direktur Utama dari berbagai kategori industri, seperti; agribisnis, asuransi jiwa dan umum, energi, ritel, hingga perbankan. Penilaian dilakukan berdasarkan metode desk research, media monitoring dan expert panel dalam melihat kualitas pemimpin, seperti kinerja perusahaan selama tahun 2021-2022, serta content analysis dengan melihat berbagai sentimen positif yang muncul di media termasuk media sosial selama tahun 2021.

Selain penilaian atas kinerja perusahaan dan citra perusahaan tersebut, beberapa indikator penguat juga turut dinilai dalam Penghargaan ini, diantaranya Corporate strategy, Organizaitional Alignment, Team and Process,

Personal Working Norms, Eksternal Stakeholders, dan Board Engagement.

Sosok Fidri Arnaldy yang menjabat sebagai Direktur Utama Bank DKI sejak 28 Juni 2021 ini, memiliki pengalaman lebih dari 32 tahun dibidang perbankan baik konvensional maupun syariah dengan prestasi kinerja terbaik. Atas pengalaman dan prestasi yang diraih selama perjalanannya, Fidri Arnaldy selaku Direktur Utama Bank DKI seringkali dianugerahi berbagai penghargaan baik secara organisasi maupun individu. Terakhir, Direktur Utama Bank DKI, Fidri Arnaldy dinobatkan sebagai Top 100 CEO 2022 versi majalah Infobank.

Kinerja cemerlang Bank DKI di bawah kepemimpinan Direktur Utama Fidri Arnaldy patut diacungi jempol. Berbagai raihan kinerja positif dan ekspansi yang solid mampu dibukukan oleh Bank DKI, tercermin dari catatan laba bersih sebesar Rp726 miliar atau tumbuh 28,83 persen secara year on year (YoY) pada Kuartal III 2022.

Selain itu, sepanjang tahun 2022 Bank DKI telah berhasil meraih berbagai penghargaan bergengsi total sebanyak 33 (tiga puluh tiga) penghargaan telah diraih Bank DKI, diantaranya penganugerahan sebagai peringkat 15 dari 20 Bank Terbaik versi majalah Forbes Indonesia.

Terbaru, Bank DKI berhasil meraih penghargaan sebagai "TOP Digital Implementation 2022 #STARS 4" dan Direktur Utama Bank DKI dinobatkan sebagai "TOP Leader On Digital Implementation 2022" dalam TOP Digital Awards 2022.

Sekretaris Perusahaan Bank DKI, Arie Rinaldi menambahkan, semangat leadership dibawah kepemimpinan Direktur Utama Fidri Arnaldy turut mendorong insan Bank DKI untuk terus menunjukkan kompetensi dan kontribusi terbaik, serta berinovasi mewujudkan visi sebagai Bank Pilihan untuk Jakarta yang Maju dan Sejahtera.

Lebih lanjut Arie menyatakan penghargaan yang diterima oleh Direktur Utama Bank DKI Fidri Arnaldy ini juga menumbuhkan semangat optimisme atas berbagai upaya yang telah dilakukan Bank DKI dalam menghadapi era disrupsi di masa mendatang.

"Bank DKI terus berkomitmen dalam menghadirkan inovasi dan memberikan layanan terbaik kepada nasabah serta memenuhi harapan pemangku kepentingan, ke arah digitalisasi," tuturnya. (ibs) Copyright 2022.

Copyright 2022.

Judul	Berhasil Pimpin Bank DKI Raih Kinerja Keuangan Positif, CEO Bank DKI, Fidri Arnaldy Raih Indonesia Most Acclaimed CEO Awards 2022
Media/Date	industry.co.id/2022-12-18 12:51
Halaman/URL	https://www.industry.co.id/read/116719/berhasil-pimpin-bank-dki-raih-kinerja-keuangan-positif-ceo-bank-dki-fidri-arnaldy-raih-indonesia-most-acclaimed-ceo-awards-2022



INDUSTRY.co.id, Jakarta Bank DKI, secara spesifik CEO Bank DKI, Fidri Arnaldy kembali menerima penghargaan, yang terbaru yakni penghargaan "Indonesia Most Acclaimed CEO 2022 with Outstanding Leadership in Providing Reliable Banking Service Category Regional Bank".

Penghargaan ini berhasil diraih atas keberhasilan dalam memimpin transformasi perseroan sejak 2021 dan memoles kinerja keuangan yang positif di tengah kondisi yang masih diliputi ketidakpastian. Penghargaan yang diinisiasi oleh media Warta Ekonomi tersebut diterima langsung oleh Direktur Utama Bank DKI, Fidri Arnaldy secara daring di Jakarta, Jumat (16/12).

Direktur Utama Bank DKI, Fidri Arnaldy menyampaikan apresiasi sebesar-besarnya atas penghargaan yang diraih. "Penghargaan ini tentunya menjadi pencapaian yang bernilai atas upaya dalam memimpin program Transformasi 5.0 di Bank DKI dan kembali menegaskan bahwa pencapaian kinerja positif Bank DKI diakui oleh berbagai lembaga independen terkemuka." Penghargaan Indonesia Most Acclaimed CEO 2022 merupakan bentuk apresiasi tim peneliti Warta Ekonomi terhadap kinerja CEO/Presiden Direktur/Direktur Utama dari berbagai kategori industri, seperti; agribisnis, asuransi jiwa dan umum, energi, ritel, hingga perbankan. Penilaian dilakukan berdasarkan metode desk research, media monitoring dan expert panel dalam melihat kualitas pemimpin, seperti kinerja perusahaan selama tahun 2021-2022, serta content analysis dengan melihat berbagai sentimen positif yang muncul di media termasuk media sosial selama tahun 2021.

Selain penilaian atas kinerja perusahaan dan citra perusahaan tersebut, beberapa indikator penguat juga turut dinilai dalam Penghargaan ini, diantaranya Corporate strategy, Organizaitional Alignment, Team and Process, Personal Working Norms, Eksternal Stakeholders, dan Board Engagement. Sosok Fidri Arnaldy yang menjabat sebagai Direktur Utama Bank DKI sejak 28 Juni 2021 ini, memiliki pengalaman lebih dari 32 tahun dibidang

perbankan baik konvensional maupun syariah dengan prestasi kinerja terbaik. Atas pengalaman dan prestasi yang diraih selama perjalanannya, Fidri Arnaldy selaku Direktur Utama Bank DKI seringkali dianugerahi berbagai penghargaan baik secara organisasi maupun individu. Terakhir, Direktur Utama Bank DKI, Fidri Arnaldy dinobatkan sebagai Top 100 CEO 2022 versi majalah Infobank.

Kinerja cemerlang Bank DKI di bawah kepemimpinan Direktur Utama Fidri Arnaldy patut diacungi jempol. Berbagai raihan kinerja positif dan ekspansi yang solid mampu dibukukan oleh Bank DKI, tercermin dari catatan laba bersih sebesar Rp726 miliar atau tumbuh 28,83% secara year on year (YoY) pada Kuartal III 2022. Selain itu, sepanjang tahun 2022 Bank DKI telah berhasil meraih berbagai penghargaan bergengsi total sebanyak 33 (tiga puluh tiga) penghargaan telah diraih Bank DKI, diantaranya penganugerahan sebagai peringkat 15 dari 20 Bank Terbaik versi majalah Forbes Indonesia. Terbaru, Bank DKI berhasil meraih penghargaan sebagai "TOP Digital Implementation 2022 #STARS 4" dan Direktur Utama Bank DKI dinobatkan sebagai "TOP Leader On Digital Implementation 2022" dalam TOP Digital Awards 2022.

Sekretaris Perusahaan Bank DKI, Arie Rinaldi menambahkan bahwa semangat leadership dibawah kepemimpinan Direktur Utama Fidri Arnaldy turut mendorong insan Bank DKI untuk terus menunjukkan kompetensi dan kontribusi terbaik, serta berinovasi mewujudkan visi sebagai Bank Pilihan untuk Jakarta yang Maju dan Sejahtera.

Lebih lanjut Arie menyatakan penghargaan yang diterima oleh Direktur Utama Bank DKI Fidri Arnaldy ini juga menumbuhkan semangat optimisme atas berbagai upaya yang telah dilakukan Bank DKI dalam menghadapi era disrupsi di masa mendatang. "Bank DKI terus berkomitmen dalam menghadirkan inovasi dan memberikan layanan terbaik kepada nasabah serta memenuhi harapan pemangku kepentingan, kearah digitalisasi" tutup Arie.

Judul	Prudential Syariah dan PBNU Jalin Kemitraan Strategis untuk Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	jabarekspres.com/2022-12-18 06:03
Halaman/URL	https://jabarekspres.com/berita/2022/12/18/prudential-syariah-dan-pbnu-jalin-kemitraan-strategis-untuk-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah/



Jabar Ekspres PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) bersama Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) menjalin kerjasama dalam program literasi dan iklusi keuangan syariah.

Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Kerjasama yang digagas pada Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU.

mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kerjasama ini juga akan mengoptimalkan ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf).

Program ini semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin untuk mengakses asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi.

Termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, dalam menjalankan komitmen

berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah.
Kerjasama ini juga akan mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.
Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka.

Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU , sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," ujar Omar.

Sementara itu, KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, pihaknya sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah.

PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024.

Judul	Raih Kinerja Keuangan Positif, CEO Bank DKI Fidri Arnaldy Raih Indonesia Most Acclaimed CEO Award 2022
Media/Date	jakarta.suaramerdeka.com/2022-12-18 16:25
Halaman/URL	https://jakarta.suaramerdeka.com/ekonomi/pr-1346129460/raih-kinerja-keuangan-positif-ceo-bank-dki-fidri-arnaldy-raih-indonesia-most-acclaimed-ceo-award-2022



JAKARTA,suaramerdeka-jakarta.com Bank DKI , secara spesifik CEO Bank DKI , Fidri Arnaldy kembali menerima penghargaan, yang terbaru yakni "Indonesia Most Acclaimed CEO 2022 with Outstanding Leadership in Providing Reliable Banking Service Category Regional Bank".

Penghargaan ini berhasil diraih atas keberhasilan dalam memimpin transformasi perseroan sejak 2021 dan memoles kinerja keuangan yang positif di tengah kondisi yang masih diliputi ketidakpastian.

Penghargaan yang diinisiasi oleh media Warta Ekonomi tersebut diterima langsung oleh Direktur Utama Bank DKI , Fidri Arnaldy secara daring di Jakarta, Jumat (16/12).

Direktur Utama Bank DKI , Fidri Arnaldy menyampaikan apresiasi sebesar-besarnya atas penghargaan yang diraih.

"Penghargaan ini tentunya menjadi pencapaian yang bernilai atas upaya dalam memimpin program Transformasi 5.0 di Bank DKI dan kembali menegaskan bahwa pencapaian kinerja positif Bank DKI diakui oleh berbagai lembaga independen terkemuka." Penghargaan Indonesia Most Acclaimed CEO 2022 merupakan bentuk apresiasi tim peneliti Warta Ekonomi terhadap kinerja CEO/Presiden Direktur/Direktur Utama dari berbagai kategori industri, seperti; agribisnis, asuransi jiwa dan umum, energi, ritel, hingga perbankan.

Penilaian dilakukan berdasarkan metode desk research, media monitoring dan expert panel dalam melihat kualitas pemimpin, seperti kinerja perusahaan selama tahun 2021-2022, serta content analysis dengan melihat berbagai

sentimen positif yang muncul di media termasuk media sosial selama tahun 2021.
Selain penilaian atas kinerja perusahaan dan citra perusahaan tersebut, beberapa indikator penguat juga turut dinilai dalam penghargaan ini, diantaranya Corporate strategy, Organizaitional Alignment, Team and Process, Personal Working Norms, Eksternal Stakeholders, dan Board Engagement.
Sosok Fidri Arnaldy yang menjabat sebagai Direktur Utama Bank DKI sejak 28 Juni 2021 ini, memiliki pengalaman lebih dari 32 tahun dibidang perbankan baik konvensional maupun syariah dengan prestasi kinerja terbaik.
Atas pengalaman dan prestasi yang diraih selama perjalanannya, Fidri Arnaldy selaku Direktur Utama Bank DKI seringkali dianugerahi berbagai penghargaan baik secara organisasi maupun individu.
Terakhir, Direktur Utama Bank DKI , Fidri Arnaldy dinobatkan sebagai Top 100 CEO 2022 versi majalah Infobank.
Kinerja cemerlang Bank DKI di bawah kepemimpinan Direktur Utama Fidri Arnaldy patut diacungi jempol.

Berbagai raihan kinerja positif dan ekspansi yang solid mampu dibukukan oleh Bank DKI , tercermin dari catatan laba bersih sebesar Rp726 miliar atau tumbuh 28,83% secara year on year (YoY) pada Kuartal III 2022.

Selain itu, sepanjang tahun 2022 Bank DKI telah berhasil meraih berbagai penghargaan bergengsi total sebanyak 33 (tiga puluh tiga) penghargaan telah diraih Bank DKI , diantaranya penganugerahan sebagai peringkat 15 dari 20 Bank Terbaik versi majalah Forbes Indonesia.

Terbaru, Bank DKI berhasil meraih penghargaan sebagai "TOP Digital Implementation 2022 #STARS 4" dan Direktur Utama Bank DKI dinobatkan sebagai "TOP Leader On Digital Implementation 2022" dalam TOP Digital Awards 2022.

Sekretaris Perusahaan Bank DKI , Arie Rinaldi menambahkan bahwa semangat leadership dibawah kepemimpinan Direktur Utama Fidri Arnaldy turut mendorong insan Bank DKI untuk terus menunjukkan kompetensi dan kontribusi terbaik, serta berinovasi mewujudkan visi sebagai Bank Pilihan untuk Jakarta yang Maju dan Sejahtera.

" Bank DKI terus berkomitmen dalam menghadirkan inovasi dan memberikan layanan terbaik kepada nasabah serta memenuhi harapan pemangku kepentingan, kearah digitalisasi" tutup Arie.***

Judul	Kukuhkan Kinerja Keuangan Positif, CEO Bank DKI Fidri Arnaldy Raih Indonesia Most Acclaimed CEO Awards 2022
Media/Date	jakrev.com/2022-12-18 18:01
Halaman/URL	https://jakrev.com/korporat/bumd/kukuhkan-kinerja-keuangan-positif-ceo-bank-dki-fidri-arnaldy-raih-indonesia-most-acclaimed-ceo-awards-2022/



Jakarta Review, Jakarta Bank DKI, secara spesifik CEO Bank DKI, Fidri Arnaldy kembali menerima penghargaan, yang terbaru yakni "Indonesia Most Acclaimed CEO 2022 with Outstanding Leadership in Providing Reliable Banking Service Category Regional Bank".

Penghargaan ini berhasil diraih atas keberhasilan dalam memimpin transformasi perseroan sejak 2021 dan memoles kinerja keuangan yang positif di tengah kondisi yang masih diliputi ketidakpastian.

Penghargaan yang diinisiasi oleh media Warta Ekonomi tersebut diterima langsung oleh Direktur Utama Bank DKI, Fidri Arnaldy secara daring di Jakarta, Jumat (16/12).

Direktur Utama Bank DKI, Fidri Arnaldy menyampaikan apresiasi sebesar-besarnya atas penghargaan yang diraih. "Penghargaan ini tentunya menjadi pencapaian yang bernilai atas upaya dalam memimpin program Transformasi 5.0 di Bank DKI dan kembali menegaskan bahwa pencapaian kinerja positif Bank DKI diakui oleh berbagai lembaga independen terkemuka." Penghargaan Indonesia Most Acclaimed CEO 2022 merupakan bentuk apresiasi tim peneliti Warta Ekonomi terhadap kinerja CEO/Presiden Direktur/Direktur Utama dari berbagai kategori industri, seperti; agribisnis, asuransi jiwa dan umum, energi, ritel, hingga perbankan.

Penilaian dilakukan berdasarkan metode desk research, media monitoring dan expert panel dalam melihat kualitas pemimpin, seperti kinerja perusahaan selama tahun 2021-2022, serta content analysis dengan melihat berbagai sentimen positif yang muncul di media termasuk media sosial selama tahun 2021.

Selain penilaian atas kinerja perusahaan dan citra perusahaan tersebut, beberapa indikator penguat juga turut dinilai dalam penghargaan ini, diantaranya Corporate strategy, Organizaitional Alignment, Team and Process, Personal Working Norms, Eksternal Stakeholders, dan Board Engagement.

Sosok Fidri Arnaldy yang menjabat sebagai Direktur Utama Bank DKI sejak 28 Juni 2021 ini, memiliki pengalaman

lebih dari 32 tahun dibidang perbankan baik konvensional maupun syariah dengan prestasi kinerja terbaik.
Atas pengalaman dan prestasi yang diraih selama perjalanannya, Fidri Arnaldy selaku Direktur Utama Bank DKI seringkali dianugerahi berbagai penghargaan baik secara organisasi maupun individu.
Terakhir, Direktur Utama Bank DKI, Fidri Arnaldy dinobatkan sebagai Top 100 CEO 2022 versi majalah Infobank.
Kinerja cemerlang Bank DKI di bawah kepemimpinan Direktur Utama Fidri Arnaldy patut diacungi jempol. Berbagai raihan kinerja positif dan ekspansi yang solid mampu dibukukan oleh Bank DKI, tercermin dari catatan laba bersih sebesar Rp726 miliar atau tumbuh 28,83% secara year on year (YoY) pada Kuartal III 2022.
Selain itu, sepanjang tahun 2022 Bank DKI telah berhasil meraih berbagai penghargaan bergengsi total sebanyak 33 (tiga puluh tiga) penghargaan telah diraih Bank DKI, diantaranya penganugerahan sebagai peringkat 15 dari 20 Bank Terbaik versi majalah Forbes Indonesia.

Terbaru, Bank DKI berhasil meraih penghargaan sebagai "TOP Digital Implementation 2022 #STARS 4" dan Direktur Utama Bank DKI dinobatkan sebagai "TOP Leader On Digital Implementation 2022" dalam TOP Digital Awards 2022.

Sekretaris Perusahaan Bank DKI, Arie Rinaldi menambahkan bahwa semangat leadership dibawah kepemimpinan Direktur Utama Fidri Arnaldy turut mendorong insan Bank DKI untuk terus menunjukkan kompetensi dan kontribusi terbaik, serta berinovasi mewujudkan visi sebagai Bank Pilihan untuk Jakarta yang Maju dan Sejahtera.

Lebih lanjut Arie menyatakan penghargaan yang diterima oleh Direktur Utama Bank DKI Fidri Arnaldy ini juga menumbuhkan semangat optimisme atas berbagai upaya yang telah dilakukan Bank DKI dalam menghadapi era disrupsi di masa mendatang.

"Bank DKI terus berkomitmen dalam menghadirkan inovasi dan memberikan layanan terbaik kepada nasabah serta memenuhi harapan pemangku kepentingan, kearah digitalisasi" tutup Arie.

Judul	Lindungi peserta Semarang 10K, Generali Indonesia berkomitmen dukung gaya hidup sehat
Media/Date	jateng.antaranews.com/2022-12-18 18:43
Halaman/URL	https://jateng.antaranews.com/berita/476642/lindungi-peserta-semarang-10k-generali-indonesia-berkomitmen-dukung-gaya-hidup-sehat



Semarang (ANTARA) - PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) terus membuktikan komitmennya untuk mendukung gaya hidup sehat di masyarakat.

Kali ini, Generali Indonesia juga turut mendukung penyelenggaraan kegiatan Lomba Lari Semarang 10K dengan memberikan proteksi kepada lebih dari 2.000 pelari dari tiga kategori dengan jarak 10 kilometer yakni master, umum dan pelajar, serta kategori Kid Dash untuk anak-anak.

Generali Indonesia melindungi para pelari atas risiko meninggal dunia akibat kecelakaan saat berlari dan perlindungan rumah sakit akibat kecelakaan termasuk berbagai risiko yang berhubungan langsung dengan olahraga lari selama acara berlangsung.

Selain itu, semakin melengkapi kemeriahan acara, Generali juga hadir lewat berbagai kegiatan seru, seperti pengecekan kesehatan gratis, cooling zone dan beragam rangkaian acara lainnya.

Ditemui saat acara berlangsung, Direktur Generali Indonesia Jutany Japit mengatakan bahwa sebagai penutup seluruh rangkaian ajang lari di Indonesia, Semarang 10K menjadi lomba lari unik yang mengkolaborasikan antara unsur kultur budaya, olahraga dan keluarga.

Menurut dia, tiga unsur ini sejalan dengan nilai besar Generali Indonesia yang mendukung kegiatan yang secara aktif membangun kesehatan secara fisik dan emosional melalui olahraga, seni dan budaya yang memberikan

dampak nyata bagi masyarakat dan komunitas.

"Ini merupakan inisiatif yang luar biasa dan sudah menjadi sport tourism lokal yang bisa mempromosikan warisan budaya. Di Semarang 10K kali ini, anak-anak juga bisa ikut berlari bersama para orang tua, sehingga terbangun koneksi keluarga yang semakin erat melalui kegiatan yang menyehatkan dan menyenangkan," ujarnya.

Semarang 10K tahun ini mengusung konsep "Competitive Family Friendly Run" yang berarti menumbuhkan semangat kompetitif namun tetap fun bersama keluarga.

Windra Krismansyah selaku Head of Corporate Communications Generali Indonesia menambahkan, sejalan dengan konsep ini, pihaknya mengajak masyarakat untuk kembali bisa memperkuat ketahanan keluarga, melalui berbagai kegiatan positif yang bisa membangun pengalaman bersama, menerapkan gaya hidup sehat dari lingkungan terkecil, serta menekankan pentingnya proteksi dan asuransi bagi keluarga dan diri.

"Proteksi asuransi adalah bukti cinta pada keluarga, dan Generali Indonesia hadir untuk melengkapi kebutuhan dasar keluarga sekaligus memberikan peace of mind untuk bisa terus melakukan aktivitas bersama," ujarnya.

Generali Indonesi menggencarkan komitmen untuk terus mengedukasi dan memperkenalkan proteksi inovatif kepada masyarakat, mengingat risiko yang masih tinggi yang ditunjukkan dengan klaim yang telah dibayarkan Generali Indonesia pada periode Januari hingga November 2022 senilai lebih dari Rp792,9 miliar untuk lebih dari 292.000 kasus klaim termasuk klaim asuransi kesehatan, penyakit kritis, dan meninggal dunia.

Pada periode yang sama, untuk wilayah Jawa Tengah, Generali Indonesia telah membayarkan klaim senilai lebih dari Rp23,5 miliar.

Tidak berhenti pada Lomba Lari Semarang 10K, para pelari baik orang tua dan anak-anak juga bisa mendapatkan perlindungan yang lebih komprehensif melalui berbagai rangkaian produk dan layanan inovatif Generali Indonesia lainnya seperti perlindungan jiwa, perlindungan saat memasuki usia tua, dan perlindungan kesehatan hingga seluruh dunia.

Yang terbaru, Generali Indonesia menghadirkan BeSMART, sebuah produk manfaat perlindungan jiwa pasti yang memberikan 100 persen premi kembali yang bisa dilengkapi dengan manfaat kesehatan yang customized dengan jangkauan perlindungan hingga ke seluruh dunia, perlindungan penyakit kritis, dan manfaat tambahan lainnya.

Baca juga:

Judul	Manulife Fokus 3 Produk di Tengah Masih Besarnya Peluang Industri Asuransi
Media/Date	jateng.tribunnews.com/2022-12-18 21:56
Halaman/URL	https://jateng.tribunnews.com/2022/12/18/manulife-fokus-3-produk-di-tengah-masih-besarnya-peluang-industri-asuransi



TRIBUNJATENG.COM, SEMARANG - Industri asuransi di Indonesia dipandang masih memiliki potensi cukup besar di 2023.

Hal itu menyusul masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

Hal itupun menjadi optimisme perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia .

"Kami sangat bersemangat dan optimistis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," kata Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia , Ryan Charland, dalam keterangannya, Minggu (18/12).

Menurut dia, Survei Manulife Asia Care 2022 mencatat sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi , dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi .

"Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi, serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," ucapnya.

Adapun, sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi

2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023.

Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang.

"Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang.

Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000.

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah, termasuk dalam membayar klaim.

Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan.

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife . Hal itu seperti diungkapkan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan Manulife .

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan

setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi dollar AS. Ia beralasan, produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak.

(*).

Judul	Manulife Fokus 3 Produk di Tengah Masih Besarnya Peluang Industri Asuransi
Media/Date	jateng.tribunnews.com/2022-12-18 21:56
Halaman/URL	https://jateng.tribunnews.com/2022/12/18/manulife-fokus-3-produk-di-tengah-masih-besarnya-peluang-industri-asuransi



TRIBUNJATENG.COM, SEMARANG - Industri asuransi di Indonesia dipandang masih memiliki potensi cukup besar di 2023.

Hal itu menyusul masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

Hal itupun menjadi optimisme perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia .

"Kami sangat bersemangat dan optimistis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," kata Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia , Ryan Charland, dalam keterangannya, Minggu (18/12).

Menurut dia, Survei Manulife Asia Care 2022 mencatat sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi , dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi .

"Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi, serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," ucapnya.

Adapun, sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi

2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023.

Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang.

"Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang.

Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000.

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah, termasuk dalam membayar klaim.

Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan.

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife . Hal itu seperti diungkapkan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan Manulife .

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan

setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi dollar AS. Ia beralasan, produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak.

(*).

Judul	Generali Cover 2000 Lebih Pelari di Kompetisi Run Semarang 10 K
Media/Date	jatengnews.id/2022-12-18 07:55
Halaman/URL	https://www.jatengnews.id/2022/12/18/generali-cover-2000-lebih-pelari-di-kompetisi-run-semarang-10-k/



PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) memberikan cover dengan proteksi kepada 2000 lebih pelari di Kompetisi Run Semarang 10 Kilometer (K) Bagi anda yang ingin mengetahui Generali mendukung penyelenggaraan Semarang dengan memberikan proteksi kepada lebih dari 2.000 pelari dengan jarak 10 K bisa anda simak berita ini secara lengkap.

Generali memberikan proteksi kepada lebih dari 2.000 pelari untuk kategori master, umum dan pelajar serta kategori Kid Dash untuk anak-anak.

:

Hal ini tidak lepas dari, kesuksesan sebagai official insurance partner Borobudur Marathon selama 5(lima) kali berturut-turut, sehigga Generali Indonesia terus membuktikan komitmennya untuk mendukung gaya hidup sehat di masyarakat.

Kali ini, Generali Indonesia juga turut mendukung penyelenggaraan kegiatan lomba lari Semarang 10K dengan memberikan proteksi kepada lebih dari 2.000 pelari dari tiga kategori dengan jarak 10 kilometer, yakni master, umum dan pelajar, serta kategori Kid Dash untuk anak-anak.

Judul	Komitmen Ajak Hidup Sehat, Generali Indonesia Dukung Kompetisi Lari Semarang 10K
Media/Date	jatengtoday.com/2022-12-18 09:40
Halaman/URL	https://jatengtoday.com/komitmen-ajak-hidup-sehat-generali-indonesia-dukung-kompetisi-lari-semarang-10k



SEMARANG (jatengtoday.com) Sukses sebagai official insurance partner Borobudur Marathon lima kali berturut-turut, PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) terus membuktikan komitmennya untuk mendukung gaya hidup sehat di masyarakat.

Kali ini, Generali Indonesia mendukung lomba lari Semarang 10K, Minggu (18/12/2022). Generali memberikan proteksi kepada lebih dari 2.000 pelari dari tiga kategori dengan jarak 10 kilometer, yakni master, umum dan pelajar, serta kategori Kid Dash untuk anak-anak.

Sebagai insurance partner, Generali Indonesia melindungi para pelari atas risiko meninggal dunia akibat kecelakaan saat berlari dan perlindungan rumah sakit akibat kecelakaan termasuk berbagai risiko yang berhubungan langsung dengan olahraga lari selama acara berlangsung.

Selain itu, semakin melengkapi kemeriahan acara, Generali juga hadir lewat berbagai kegiatan seru, seperti pengecekan kesehatan gratis, cooling zone dan beragam rangkaian acara lainnya.

Dengan titik start dan finish di Balaikota Semarang, Semarang 10K membawa para pelari melintasi sudut-sudut kota Semarang. Mereka diajak melalui rute eksotik dan bersejarah dengan melewati gedung-gedung beraksitektur khas Kota Semarang, seperti Lawang Sewu, Kota Lama Semarang, dan Gereja Santo Yusuf Gedangan, yang juga dilengkapi dengan suguhan atraksi budaya khas Jawa Tengah yang dihadirkan di beberapa titik cheering zone.

Direktur Generali Indonesia, Jutany Japit menuturkan, sebagai penutup seluruh rangkaian ajang lari di Indonesia, Semarang 10K menjadi lomba lari unik yang mengkolaborasikan antara unsur kultur budaya, olahraga dan keluarga.

"Tiga unsur ini sejalan dengan nilai besar Generali Indonesia dimana kami mendukung kegiatan yang secara aktif membangun kesehatan secara fisik dan emosional melalui olahraga, seni dan budaya yang memberikan dampak

nyata bagi masyarakat dan komunitas dimana kami beroperasi," ucapnya.
Menurutnya, ini merupakan inisiatif yang luar biasa dan sudah menjadi sport tourism lokal yang bisa mempromosikan warisan budaya.
"Di Semarang 10K kali ini, anak-anak juga bisa ikut berlari bersama para orang tua, sehingga terbangun koneksi keluarga yang semakin erat melalui kegiatan yang menyehatkan dan menyenangkan," imbuhnya.
Semarang 10K tahun ini mengusung konsep Competitive Family Friendly Run yang berarti menumbuhkan semangat kompetitif namun tetap fun bersama keluarga.
Head of Corporate Communications Generali Indonesia menjelaskan, Generali Indonesia mengajak masyarakat untuk kembali bisa memperkuat ketahanan keluarga, melalui berbagai kegiatan positif yang bisa membangun pengalaman bersama, menerapkan gaya hidup sehat dari lingkungan terkecil, serta menekankan pentingnya proteksi dan asuransi bagi keluarga dan diri.

"Proteksi asuransi adalah bukti cinta pada keluarga, dan Generali Indonesia hadir untuk melengkapi kebutuhan dasar keluarga sekaligus memberikan peace of mind untuk bisa terus melakukan aktivitas bersama," katanya.

Komitmen untuk terus mengedukasi dan memperkenalkan proteksi inovatif Generali Indonesia pada masyarakat terus kami gencarkan mengingat risiko yang masih tinggi yang ditunjukkan dengan klaim yang telah dibayarkan Generali Indonesia pada periode Januari hingga November senilai lebih dari Rp 792,9 Miliar untuk lebih dari 292.000 kasus klaim termasuk klaim asuransi kesehatan, penyakit kritis dan meninggal dunia.

Di periode yang sama, untuk wilayah Jawa Tengah sendiri, Generali Indonesia telah membayarkan klaim senilai lebih dari Rp.23,5 Miliar.

Tidak berhenti pada Semarang 10K, para pelari baik orang tua dan anak-anak juga bisa mendapatkan perlindungan yang lebih komprehensif melalui berbagai rangkaian produk dan layanan inovatif Generali Indonesia lainnya, seperti perlindungan jiwa, perlindungan saat memasuki usia tua, dan perlindungan kesehatan hingga seluruh dunia.

Terbaru, Generali Indonesia menghadirkan BeSMART, sebuah produk manfaat perlindungan jiwa pasti yang memberikan 100 persen premi kembali yang bisa dilengkapi dengan manfaat kesehatan yang customized dengan jangkauan perlindungan hingga ke seluruh dunia, perlindungan penyakit kritis, dan manfaat tambahan lainnya.

Selain itu, produk BeSMART ini juga memberikan pilihan jangka waktu pembayaran premi yang diinginkan dengan masa perlindungan hingga usia 100 tahun.

"Melalui Semarang 10K, kami bangga tidak hanya mempromosikan olahraga sebagai gaya hidup, namun juga mempromosikan pentingnya menjaga kearifan lokal dan bangunan bersejarah. Generali Group telah membuka bangunan bersejarah Procuratie Vecchie di Italia untuk pertama kalinya setelah 500 tahun dan kini menjadi pusat pergerakan perubahan sosial bagi orang-orang yang membutuhkan. Dengan visi yang sama, dukungan Generali Indonesia pada Semarang 10K juga diharapkan mampu memberikan dampak besar bagi tumbuhnya potensi wisata dan ekonomi di Semarang," tandas Jutany. (*)

Judul	Manulife Optimistis Potensi Industri Asuransi 2023 Tetap Besar
Media/Date	kompas.com/2022-12-18 22:17
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2022/12/18/221710526/manulife-optimistis-potensi-industri-asuransi-2023-tetap-besar



JAKARTA, - Potensi industri asuransi di Indonesia pada tahun 2023 dinilai masih lumayan besar.

Hal tersebut didasari oleh masih rendahnya penetrasi asuransi yakni hanya 3,18 persen serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, dikutip Minggu (18/12/2022).

Berdasarkan Survei Manulife Asia Care 2022 lanjut Ryan, 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

"Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," sebut dia.

Fokus 3 Produk Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang.

"Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Dia menyebutkan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000.

Dia memaparkan, saat pandemi kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar.

Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp 12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar.

Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," kata Ryan.

.

Judul	Misteri Kecelakaan SilkAir 185 di Sungai Musi, Pilot Bunuh Diri?
Media/Date	kompas.com/2022-12-18 08:30
Halaman/URL	https://www.kompas.com/tren/read/2022/12/18/083000165/misteri-kecelakaan-silkair-185-di-sungai-musi-pilot-bunuh-diri-



- Pesawat SilkAir jatuh di Sungai Musi, Kecamatan Sungsang, Kabupaten Musibanyuasin, Sumatera Selatan, 19 Desember 1997.

Dikutip Harian Kompas , 20 Desember 1997, pesawat dari pabrikan Boeing 737-300 dengan nomor penerbangan MI-185 milik maskapai Singapura itu sebelumnya lepas landas dari Bandar Udara Soekarno-Hatta, Jakarta pukul 15.23 WIB dengan tujuan Singapura.

Akibat insiden itu, sebanyak 97 penumpang dan 7 awak pesawat meninggal dunia.

Rinciannya adalah 40 warga Singapura, dua Jepang, 23 Indonesia, empat Jerman, 10 Malaysia, lima Amerika, lima Perancis, tiga Inggris, masing-masing seorang Bosnia, Austria, India, Taiwan, dan Australia.

Misteri terkait kepastian penyebab kecelakaan tersebut masih menjadi tanda tanya. Namun spekulasi menyebutkan bahwa ada dugaan pilot melakukan bunuh diri.

Dikutip dari WSJ.com , pilot tersebut dikendalikan pilot warga Singapura berusia 41 tahun, Tsu Way Ming, seorang pilot berpengalaman dengan waktu terbang 6.900 jam.

Sedangkan co-pilot adalah warga Selandia Baru berusia 23 tahun, Duncan Ward, berpengalaman untuk usianya, dengan 2.200 jam terbang.

Sekitar enam menit setelah perekam suara kokpit berhenti, dan dengan jet yang masih meluncur mulus di ketinggian 35.000 kaki, perekam data penerbangan berhenti.

Transponder elektronik jet, yang menanggapi permintaan radar dengan lokasi dan ketinggian, menunjukkan pesawat jatuh dari ketinggian 35.000 kaki ke 19.000 kaki, ketika respons transponder berhenti.

Sementara itu, jet tersebut, yang kini menukik dengan kecepatan supersonik dan di luar batas desainnya, mulai pecah di udara.

Beberapa detik kemudian, badan pesawat utama menabrak sungai Indonesia. Ekor jet dan bagian lain yang putus di udara jatuh ke tanah sejauh dua atau tiga mil. Saat itu sekitar pukul 16.13 waktu Jakarta, 50 menit setelah pesawat lepas landas.

???? | #OTD in 1997: SilkAir Flight 185 (Boeing 737-300) plunges from cruise altitude and crashes into the Musi River, Indonesia, all 104 on board die. The cause is disputed: The US determined it was a murder-suicide act by the captain while the Indonesians were undetermined.

pic.twitter.com/AK43laNrrL #OTD in 1997: SilkAir Flight 185, a B-737, crashes in Palembang (Indonesia), all 102 aboard die. Jet suddenly dived from level flight into ground. Cause disputed: local investigation "inconclusive", NTSB hinted deliberate pilot action, an LA Court pointed to control malfunction.

pic.twitter.com/D8e6C5mxfh Setelah 18 hari, proses pencarian puing-puing dan korban kecelakaan SilkAir akhirnya dihentikan pada 5 Januari 1998.

Berdasarkan jumlah dan volume potongan, pencarian telah berhasil mengumpulkan 50 persen dari total bagian badan pesawat.

Sementara mengenai jumlah tepat korban yang ditemukan berdasarkan potongan tubuh korban masih belum dapat diketahui.

Tim juga berhasil menemukan Flight Data Recorder (FDR) pada 27 Desember 1997 dan Cockpit Voice Recorder (CVT) pada 4 Januari 1998.

Para korban yang ditemukan kemudian dimakamkan secara massal pada area pemakaman Kebun Bunga, Palembang pada 19 Januari 1998.

Sementara itu, pilot pesawat yang bernama Tsu Way Ming (41) merupakan seorang bekas anggota tim akrobatik Angkatan Udara Singapura.

Bahkan, Tsu juga pernah menjadi anggota Ksatria Hitam elite selama berada di angkatan udara, dikutip dari Harian

Kompas , 24 Desember 1997.

Tsu juga pilot tempur berpengalaman dan instruktur penerbangan yang berpangkat mayor.

Sebelum bergabung dengan SilkAir pada Maret 1992, sebagai perwira pertama, ia telah mengantungi 4.000 jam terbang.

Ia kemudian dipromosikan menjadi kapten Januari pada 1996.

Menurut SilkAir, sebelum jatuh, ia telah mengantongi total sekitar 6.900 jam penerbangan.

Harian Kompas , 2 Agustus 1998 memberitakan, dugaan jatuhnya SilkAir mengarah pada surface system, bagian permukaan yang berkaitan dengan sistem kontrol.

Salah satu buktinya, berada pada detail micro-seconds saat pesawat 56,4 ton tersebut jatuh disintegrasi dan menewaskan 104 penumpang dan awaknya.

Namun, dugaan lain dari penyebab kecelakaan ini adalah bunuh diri yang dilakukan Tsu.

Indikasi yang menunjuk Tsu Way sebagai penyebab jatuhnya pesawat antara lain disimpulkan dari persoalan yang tengah dihadapi pilot ini saat pesawatnya jatuh.

Tsu dikabarkan kehilangan dua sampai tiga juta dollar dalam bursa saham. Sebelum musibah, ia bahkan diketahui mengambil polis asuransi jiwa atas namanya bernilai jutaan dollar.

Di Amerika Serikat, kasus ini cukup mengundang perhatian, apalagi tuntutan diajukan di pengadilan New York.

Adalah Wall Street Journal yang mengikuti kasus penuntutan keluarga Suzan Picariello ini.

Dikutip dari situs resmi Pemerintah Singapura , Komite Nasional Keselamatan Transportasi (KNKT) Indonesia memimpin penyelidikan resmi, dengan bantuan dari Dewan Keselamatan Transportasi Nasional (NTSB) Amerika Serikat (AS), Kementerian Komunikasi dan Teknologi Informasi Singapura dan Biro Investigasi Keselamatan Udara Australia.

Sebagai bagian dari penyelidikan, kotak hitam dan komponen pesawat lainnya diperiksa oleh para ahli di Indonesia, Australia, Perancis, dan AS.

Menurut laporan akhir yang dirilis pada 14 Desember 2000, baik CVR dan FDR telah berhenti merekam sesaat sebelum tumbukan tetapi pada waktu yang berbeda - CVR pada pukul 16.05 dan FDR pada pukul 16.11.

NTSC menemukan bahwa alat perekam tersebut tidak berfungsi, tetapi tidak dapat menjelaskan mengapa mereka berhenti dan mengapa penghentian terjadi pada waktu yang berbeda.

Faktanya, KNKT tidak menemukan bukti yang mendukung dengan tegas salah satu penjelasan yang mungkin untuk kecelakaan itu, termasuk kegagalan mekanis atau listrik, cuaca, kontrol lalu lintas udara, dan tindakan pilot.

Dari semua skenario yang dipertimbangkan, yang paling mengganggu adalah pilot bunuh diri. Keadaan misterius

seputar tragedi tersebut memicu spekulasi awal bahwa pilot telah melakukan bunuh diri di kokpit.

Ketika investigasi mengungkap masalah disiplinernya di SilkAir dan masalah keuangan, spekulasi semakin meningkat.

Pada Agustus 1999, NTSC menyarankan dalam pembaruan sementara bahwa kecelakaan itu mungkin disengaja. Hal ini menyebabkan polisi Singapura dipanggil untuk menyelidiki apakah insiden tersebut memang merupakan kasus bunuh diri sekaligus pembunuhan.

Namun, polisi akhirnya menyimpulkan bahwa tidak ada bukti bahwa pilot atau awak lainnya memiliki niat atau motif untuk bunuh diri dengan menyebabkan kecelakaan tersebut.

Meskipun NTSC juga mengambil sikap ini dalam laporan akhirnya, NTSB AS menyimpulkan secara terpisah bahwa penyebabnya adalah tindakan pilot yang disengaja dan ini kemudian menjadi dasar gugatan tahun 2001 yang diajukan di Singapura terhadap SilkAir..

Judul	Hingga November 2022, Proses Migrasi Polis Nasabah Jiwasraya Baru Sebanyak 157.266
Media/Date	kompas.com/2022-12-18 07:50
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2022/12/18/075000826/hingga-november-2022-proses-migrasi-polis-nasabah-jiwasraya-baru-sebanyak



JAKARTA, - Proses pengalihan atau migrasi polis Jiwasraya ke PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) belum menunjukkan perkembangan signifikan.

Corporate Secretary IFG Life Gatot Haryadi mengatakan, sampai November 2022, proses migrasi polis Jiwasraya yang telah menyetujui restrukturisasi ada sebanyak 157.266 polis.

Total liabilitas dari jumlah polis tersebut tercatat sebanyak Rp 30,4 triliun.

"Selain itu, perusahaan telah melakukan pembayaran manfaat klaim sebesar Rp 5,24 triliun," kata dia kepada Kompas.com, Sabtu (18/12/2022).

Dengan demikian, Gatot mengungkapkan, perolehan total aset IFG Life ada sebanyak Rp 30,32 triliun.

Jumlah tersebut belum signifikan ketika dibandingkan dengan laporan migrasi polis pada semester I-2022.

Kala itu, Direktur Keuangan dan Investasi IFG Life Farid Azhar Nasution mengatakan, IFG Life telah menerima sebanyak 157.247 polis sampai Semester I-2022.

"Sedangkan, nilai liabilitas sebesar Rp 28,8 triliun atau sekitar 87,2 persen," ujar dia dalam siaran pers, Jumat (5/8/2022).

Dari data ini diketahui sepanjang kuartal III-2022, proses migrasi polis Jiwasraya hanya bertambah 19 polis dan nilai liabilitasnya bertambah sebanyak Rp 1,6 triliun.

Rencananya, setelah pengalihan polis Jiwasraya dilakukan, IFG Life akan membayarkan kewajiban terhadap polis sesuai dengan yang disepakati dalam proses restrukturisasi.

Sementara itu, PT Asuransi Jiwasraya (Persero) menyebut, program restrukturisasi telah memasuki tahap akhir.

Hal tersebut ditandai dengan rencana pengalihan portofolio (polis) disertai aset dan liabilitas dari Jiwasraya kepada IFG Life kloter akhir, yang akan dimulai sejak Desember 2022.

Direktur Utama Jiwasraya, Angger P. Yuwono mengatakan, bersamaan pengalihan portofolio (polis) disertai aset dan liabilitas, manajemen juga tengah mempersiapkan rencana pengembalian izin perusahaan kepada regulator.

Pengembalian izin perusahaan akan menjadi penanda berakhirnya seluruh rangkaian program restrukturisasi Jiwasraya.

"Kami sedang berupaya melakukan efisiensi beban perusahaan demi menjamin perusahaan tetap dapat going concern hingga seluruh hak-hak para pemegang polis yang ikut program restrukturisasi dapat dialihkan ke IFG Life," kata dia dalam siaran pers, dikutip Minggu (18/12/2022).

Ia menambahkan, satu cara melakukan efisiensi di antaranya dengan menjalankan program rightsizing struktur organisasi yang dilanjutkan dengan rasionalisasi, Direktur Manajemen Risiko, Sumber Daya Manusia dan Umum Jiwasraya R. Mahelan Prabantarikso menjelaskan, rightsizing struktur organisasi yang dilanjutkan dengan rasionalisasi dimaksudkan untuk melakukan efisiensi beban perusahaan.

Hal ini lantaran beban kerja perusahaan sudah banyak berkurang pasca migrasi polis Jiwasraya.

"Ditambah lagi sudah tidak ada aktivitas penjualan produk dan perusahaan sudah mengalami kerugian sejak lama. Faktor itu yang mendasari perlu dilakukannya rightsizing struktur organisasi untuk menyesuaikan dengan kebutuhan perusahaan menuju rencana pengembalian izin," jelas Mahelan.

Mahelan memastikan, manajemen Jiwasraya telah memenuhi hak-hak pegawai di tengah kondisi keuangan perusahaan yang terus menurun.

Sebelumnya, Sekretaris Jenderal 1 Serikat Pekerja Jiwasraya Nugroho Eko Wibowo menjelaskan, direksi Jiwasraya akan melakukan rasionalisasi berupa pemberhentian terhadap seluruh karyawan.

"Dari 189 karyawan tersisa, ada 100 orang yang bersedia bermigrasi (ke IFG Life), tetapi pintu migrasi sudah tidak bisa. Sementara, 89 lainnya tidak ingin tetap di Jiwasraya," terang dia, Selasa (29/11/2022).

Nugroho menyebut, direksi justru menawarkan opsi pengunduran diri kepada 189 karyawan tersisa.

"Tapi, prosesnya tidak transparan dan tidak ditawarkan kepada seluruh karyawan," imbuh dia.

Sebagai informasi, menurut catatan Jiwasraya sampai dengan 1 November 2022, perusahaan telah mengalihkan aset sebesar Rp 7 triliun, dengan liabilitas sebesar Rp 29 triliun ke IFG Life.

Pengalihan aset dan liabilitas ini diketahui sudah mencapai 74,14 persen dari total seluruh nilai aset dan liabilitas yang akan dialihkan.

.

Judul Askrindo Ajak Masyarakat Melek Asuransi Digital
Media/Date liputan6.com/2022-12-18 17:17
Halaman/URL https://www.liputan6.com/on-off/read/5157222/askrindo-ajak-masyarakat-melek-asuransi-digital



Jakarta Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penetrasi asuransi terhadap produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia baru mencapai 3,18 persen pada 2021. Secara rinci, penetrasi asuransi jiwa di Indonesia baru 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen dengan angka desitas asuransi sebesar Rp1,82juta.

Rendahnya indeksi literasi asuransi mendorong Askrindo untuk terus memberikan pemahaman-pemahaman mendasar tentang asuransi. Tujuannya mendorong masyarakat sadar akan pentingnya asuransi.

Melihat hal itu Askrindo turut berperan serta dalam pameran UMKM Induk Koperasi Wanita Pengusaha Indonesia (Inkowapi) selama periode 16 - 18 Desember 2022 yang digelar di Lapangan Banteng, Jakarta Pusat. Pada pameran tersebut pengunjung melakukan transaksi atas pembelian Asuransi Kecelakaan Diri Askrindo.

Transaksi ini merupakan bagian dari literasi asuransi kepada masyarakat khususnya para milenial dan Generasi Z atas kemudahan pembelian Asuransi Digital Askrindo secara online. Askrindo mempersiapkan semua mitra dengan berbagai channel pembayaran digital yakni transfer dan Virtual Account (VA) agar lebih banyak transaksi yang dapat digunakan.

Terlebih asuransi saat ini sangat mudah didapatkan hanya dengan ponsel dan sangat mudah juga dalam pengajuan klaimnya salah satunya melalui aplikasi DigiAsk 4.0 yang bisa di download melalui playstore dan Appstore. Dengan dukungan Askrindo Core System, Askrindo mengembangkan aplikasi berbasis digital platform, sehingga bisnis

dapat dilakukan dengan lebih cepat dan akurat.

Fokus usaha Askrindo pada segmen UMKM juga tidak pernah bergeser sejak perusahaan ini didirikan 51 tahun lalu. Peran Askrindo mendukung program kebijakan Pemerintah tidak berubah sejak berdirinya perusahaan sampai saat ini. Dinamika kredit program mulai dari Bimas, KUT, PIR Trans, PRPTE, KUR, sampai KMKPEN dalam rangka pemulihan ekonomi nasional telah memberi warna pada jalannya perusahaan..

Judul Askrindo Ajak Masyarakat Melek Asuransi Digital
Media/Date liputan6.com/2022-12-18 17:17
Halaman/URL https://www.liputan6.com/on-off/read/5157222/askrindo-ajak-masyarakat-melek-asuransi-digital



Jakarta Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penetrasi asuransi terhadap produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia baru mencapai 3,18 persen pada 2021. Secara rinci, penetrasi asuransi jiwa di Indonesia baru 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen dengan angka desitas asuransi sebesar Rp1,82juta.

Rendahnya indeksi literasi asuransi mendorong Askrindo untuk terus memberikan pemahaman-pemahaman mendasar tentang asuransi. Tujuannya mendorong masyarakat sadar akan pentingnya asuransi.

Melihat hal itu Askrindo turut berperan serta dalam pameran UMKM Induk Koperasi Wanita Pengusaha Indonesia (Inkowapi) selama periode 16 - 18 Desember 2022 yang digelar di Lapangan Banteng, Jakarta Pusat. Pada pameran tersebut pengunjung melakukan transaksi atas pembelian Asuransi Kecelakaan Diri Askrindo.

Transaksi ini merupakan bagian dari literasi asuransi kepada masyarakat khususnya para milenial dan Generasi Z atas kemudahan pembelian Asuransi Digital Askrindo secara online. Askrindo mempersiapkan semua mitra dengan berbagai channel pembayaran digital yakni transfer dan Virtual Account (VA) agar lebih banyak transaksi yang dapat digunakan.

Terlebih asuransi saat ini sangat mudah didapatkan hanya dengan ponsel dan sangat mudah juga dalam pengajuan klaimnya salah satunya melalui aplikasi DigiAsk 4.0 yang bisa di download melalui playstore dan Appstore. Dengan dukungan Askrindo Core System, Askrindo mengembangkan aplikasi berbasis digital platform, sehingga bisnis

dapat dilakukan dengan lebih cepat dan akurat.

Fokus usaha Askrindo pada segmen UMKM juga tidak pernah bergeser sejak perusahaan ini didirikan 51 tahun lalu. Peran Askrindo mendukung program kebijakan Pemerintah tidak berubah sejak berdirinya perusahaan sampai saat ini. Dinamika kredit program mulai dari Bimas, KUT, PIR Trans, PRPTE, KUR, sampai KMKPEN dalam rangka pemulihan ekonomi nasional telah memberi warna pada jalannya perusahaan..

Judul	BRINS Sabet Penghargaan Best Brand Awareness in General Insurance
Media/Date	liputan6.com/2022-12-18 19:15
Halaman/URL	https://www.liputan6.com/bisnis/read/5157283/brins-sabet-penghargaan-best-brand-awareness-in-general-insurance



Liputan6.com, Jakarta Hasil kinerja BRI Insurance (BRINS) yang berhasil menorehkan prestasi gemilang dengan dianugerahi penghargaan sebagai Best Brand Awareness in General Insurance

Judul	Rekam Jejak Said Didu Eks Sekretaris BUMN, Dulu Soroti Freeport hingga Jiwasraya Kini Dapat Masalah
Media/Date	makassar.tribunnews.com/2022-12-18 18:43
Halaman/URL	https://makassar.tribunnews.com/2022/12/18/rekam-jejak-said-didu-eks-sekretaris-bumn-dulu-soroti-freeport-hingga-jiwasraya-kini-dapat-masalah



TRIBUN-TIMUR.COM - Rekam jejak Muhammad Said Didu , mantan Sekretaris Kementerian BUMN kini jadi sorotan saat akun twitternya terkena suspend.

Said Didu selama ini dikenal aktif menyoroti pemerintah termasuk Presiden Jokowi, Freeport hingga perampokan Jiwasraya.

Kini, Twitter melakukan suspend atau membatasi beberapa pengguna akun Twitter , yakni dengan melakukan bersih-bersih akun robot.

Akun Twitter Said Didu ,@msad_Didu, tak lolos dari bersih-bersih Twitter .

Hilangnya akun Twitter Said Didu tersebut menarik perhatian sejumlah tokoh ternama.

Salah satunya adalah mantan Menteri Koordinator Bidang Perekonomian, Rizal Ramli .

Rizal Ramli mengatakan bahwa akun Twitter Said Didu terkena suspend karena cuitan Said di Twitter yang selalu berbeda pendapat dengan pemerintah.

"Hi @TwitterID, Numpang tanya kenapa akun @msaid_didu disuspend?" "Hanya karena kritis dan berbeda

pendapat dengan yang berkuasa?" "Apa kriteria suspend? Tks," cuit akun @RamliRizal, Jumat (16/12/2022).

Simak rekam jejak kritikan yang disampaikan oleh Said Didu , sebagai berikut: Kritik Kebiasaan Jokowi Saat Resmikan Jalan Tol Said Didu merasa gerah dengan kebiasaan Presiden Joko Widodo (Jokowi) dalam meresmikan jalan tol.

Said berpendapat, bahwa hal tersebut hanya bagian dari pencitraan saja.

Said berpendapat demikian karena menurutnya, proyek jalan tol bukanlah proyek pemerintah, melainkan proyek yang dikerjakan BUMN .

"Setahu saya yang meresmikan tol itu mungkin hanya satu satunya hanya Pak Harto. Tentunya bukan kerja pemerintah," ungkap Said, dikutip dari Kompas.com, Rabu (13/2/2019) lalu.

Bangsa Indonesia miliki risiko besar dari kebijakan publik yang berbasis pencitraan seperti demikian.

Said mengatakan bahwa hal tersebut sangat berbahaya bagi BUMN .

Lantaran menurutnya, BUMN akan rusak bila ditunggangi oleh pencitraan politik.

Tak hanya itu, bahkan Said juga menilai pemerintahan Jokowi sudah memaksa BUMN untuk membeli proyek-proyek jalan tol dengan harga yang mahal.

Said Soroti Isu Pemindahan Ibu Kota Negara Baru Said sempat dilaporkan ke Bareskrim oleh Menko Kemaritiman dan Investasi, Luhut Pandjaitan.

Bermula dari kanal YouTube Muhammad Said Didu yang saat itu diwawancarai oleh Hersubeno Arief.

Dalam wawancara tersebut, Said menyoroti isu tentang persiapan pemidahan ibu kota negara baru yang masih terus berjalan di tengah usaha pemerintah dan semua pihak yang menangani wabah Covid-19.

Said menyampaikan, bahwa isu soal pemindahan ibu kota negara baru menunjukkan pemerintah tidak memprioritaskan masalah kesejahteraan rakyat umum.

Pemerintah hanya mementingkan legacy saja.

Kemudian, Said menyebutkan bahwa Luhut ngotot agar Menteri Keuangan, Sri Mulyani tidak menganggu dana pembangunan Ibu Kota Negara (IKN) baru dan hal tersebut dapat menambah beban utang negara.

Sebelumnya, diketahui bahwa Said Didu sudah melayangkan surat klarifikasi kepada Menteri Koordinator (Menko) Bidang Kemaritiman dan Investasi, Luhut Pandjaitan.

Namun, surat klarifikasi dari Said tidak membuat Luhut mengurungkan niatnya untuk melaporkan Said ke pihak berwajib.

Pada akhirnya, Said dipanggil oleh Direktorat Tindak Pidana Siber Bareskrim Polri untuk dimintai keterangan sebagai saksi pada Senin (4/5/2020).

Kritik Soal Kasus Freeport Diketahui bahwa Said Didu pernah memberikan kritikan yang cukup pedas kepada pemerintah mengenai akuisisi saham PT Freeport Indonesia.

Said mengatakan bahwa kebijakan pemerintah dalam pembelian saham Freeport Indonesia lewat PT Inalum bisa merugikan negara.

Ia menilai juga, bahwa langkah Pemerintah Indonesia melalui PT Inalum untuk mengambil alih 51,2 persen saham PT Freeport Indonesia tidak luar biasa.

Capain tersebut tidak perlu diluapkan secara berlebihan karena pemerintahan sebelumnya juga pernah melakukan hal yang sama.

Hal tersebut adalah ketika Indonesia mengambi PT Inalum dari Jepang dengan membayar pakai APBN.

Said Kritik Perampokan Jiwasraya Kritikannya kali ini, Said menyampaikan bahwa terdapat indikasi tindak pidana korupsi dalam kasus gagal bayar polis yang terjadi di PT Asuransi Jiwasraya (Persero).

"Terjadi perampokan (di Jiwasraya)." "Perusahaan yang sangat sehat pada 2016-2017, lalu defisit puluhan triliun di tahun berikutnya, berarti ada penyedotan dana yang terjadi," ungkap Said, Kamis (19/12/2019) lalu.

Said mengatakan bahwa ia juga tidak melihat kemungkinan adanya masalah gagal bayar di Jiwasraya yang disebabkan oleh kesalahan dalam proses berbisnis.

"Tidak mungkin kalau hanya risiko bisnis, karena ekonomi di 2018 biasa-biasa saja kok, tidak seperti 1998." "Enggak mungkin bocor sampai puluhan triliun, kalau risiko bisnis enggak sebesar itu," ungkap Said.

Profil Said Didu Dikutip dari Tribunnewswiki.com, Said Didu lahir di Pinrang, Sulawesi Selatan pada 2 Mei 1962.

Ia merupakan seorang insinyur dari Institut Pertanian Bogor (IPB) Said Didu merupakan mantan Sekretaris Kementerian BUMN .

Ia sempat menduduki jabatan tersebut, tetapi Said Didu diberhentikan dari perusahaan BUMN .

Said Didu diberhentikan karena dinilai terlalu kritis kepada para penguasa.

Said Didu juga diduga mengundurkan diri sebagai pegawai negeri.

Hal tersebut ia lakukan agar dirinya memiliki ruang untuk lebih leluasa lagi dalam mengkritik.

Diketahui, Said Didu memuli kariernya sejak tahun 1987 sebagai Birokrat di Badan Pengkajian dan Penerapan Teknologi (BPPT).

Karier Said Didu banyak dihabiskan sebagai Pegawai Negeri Sipil 9PNS) di Badan Pengkajian dan Penerapan Teknologi (BPPT).

Karier birokratnya dirintis dari bawah di BPPT sejak tahun 1987.

Mulai dari peneliti, kemudian mejabat sebagai eselon di badan riset tersebut.

Said Didu juga pernah terpilih menjadi anggota MPR pada tahun 1997.

Selain itu, sebagai petinggi di BUMN , Said juga diplot menjadi komisaris di beberapa perusahaan pelat merah.

Di antaranya adalah Komisaris PTPN IV (Persero) dan PT Bukit Asam TBK.

Mantan Sekretaris Kementerian BUMN tersebut juga sempat menjabat menjadi Komisaris PT Merpati Nusantara Airlines, Komisiaris PT Asuransi Jiwa Inhealth Indonesia, dan Dewan Pengawas Rumah Sakit RSCM Jakarta.

Pada tahun 2014-2016, Said masuk dalam pemerintahan dan menjabat sebagai Staf Khusus Menteri ESDM.

(Tribunnews.com/Rifqah) (Tribunnewswiki.com/Ronna Qurrata Ayun) (Kompas.com/Dandy Bayu Bramasta) nya Kena Suspend, Ini Jejak Kritik-kritik Said Didu kepada Pemerintah.

Judul	PBNU dan Prudential Syariah Jalin Kemitraan, Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	markettrack.id/2022-12-18 22:03
Halaman/URL	https://markettrack.id/pbnu-dan-prudential-syariah-jalin-kemitraan-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah/



Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka.

Sebagai perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah yang telah menjadi entitas yang berdiri sendiri sejak 5 April 2022, kini Prudential Syariah meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU.

Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga

Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.
Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.
Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, "Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023." KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, "Kami sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat." Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.
Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.
Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi.
Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.
Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah.

SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar.

Judul	PBNU dan Prudential Syariah Jalin Kemitraan, Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	markettrack.id/2022-12-18 22:03
Halaman/URL	https://markettrack.id/pbnu-dan-prudential-syariah-jalin-kemitraan-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah/



Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka.

Sebagai perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah yang telah menjadi entitas yang berdiri sendiri sejak 5 April 2022, kini Prudential Syariah meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU.

Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga

Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.
Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.
Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, "Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023." KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, "Kami sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat." Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.
Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.
Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi.
Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.
Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah.

SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar.

Judul	Masyarakat Masih Butuh Proteksi, Peluang Industri Asuransi Besar di 2023
Media/Date	medcom.id/2022-12-18 21:11
Halaman/URL	https://www.medcom.id/ekonomi/keuangan/0KvL6Aob-masyarakat-masih-butuh-proteksi-peluang-industri-asuransi-besar-di-2023



Jakarta: Potensi industri asuransi di Indonesia di 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia .

"Kami sangat bersemangat dan optimistis dalam menyambut 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland, dikutip Minggu, 18 Desember 2022.

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi. "Kami percaya masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka."

Bagaimana tanggapan anda mengenai artikel ini?

Happy Inspire Confuse Sad Sinyal adanya tekanan ekonomi pada 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto

(PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

AAJI: Total Tertanggung Asuransi Jiwa Tembus 80,85 Juta Orang di Triwulan III Tantangan menjadi peluang Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50 ribu.

Dipaparkannya, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE).

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp6 triliun (unaudited), serta sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan.

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife. Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak.

Judul	Masyarakat Masih Butuh Proteksi, Peluang Industri Asuransi Besar di 2023
Media/Date	medcom.id/2022-12-18 21:11
Halaman/URL	https://www.medcom.id/ekonomi/keuangan/0KvL6Aob-masyarakat-masih-butuh-proteksi-peluang-industri-asuransi-besar-di-2023



Jakarta: Potensi industri asuransi di Indonesia di 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia .

"Kami sangat bersemangat dan optimistis dalam menyambut 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland, dikutip Minggu, 18 Desember 2022.

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi. "Kami percaya masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka."

Bagaimana tanggapan anda mengenai artikel ini?

Happy Inspire Confuse Sad Sinyal adanya tekanan ekonomi pada 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto

(PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

AAJI: Total Tertanggung Asuransi Jiwa Tembus 80,85 Juta Orang di Triwulan III Tantangan menjadi peluang Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50 ribu.

Dipaparkannya, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE).

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp6 triliun (unaudited), serta sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan.

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife. Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak.

Judul	Persaingan Ketat di Dunia Kerja, Fresh Graduate Harus Bagaimana? - Media Asuransi
Media/Date	mediaasuransinews.co.id/2022-12-18 08:14
Halaman/URL	https://mediaasuransinews.co.id/edukasi/persaingan-ketat-di-dunia-kerja-fresh-graduate-harus-bagaimana/



Menjadi karyawan adalah pilihan bagi Anda yang menginginkan kepastian pendapatan dan minim risiko untuk keamanan finansial. Ada banyak pilihan sektor perusahaan yang bisa menjadi incaran, mulai dari industri keuangan, kesehatan, komunikasi, hingga teknologi. Anda dapat memilih perusahaan sesuai dengan minat dan keterampilan yang dimiliki.

Kelebihan memilih profesi ini adalah adanya penghasilan yang pasti, tersedia jenjang karir, dan keuntungan lain dari perusahaan. Anda juga memiliki kesempatan mengikuti pelatihan atau dinas untuk meningkatkan kemampuan dan networking . Selain itu ada perusahaan yang member i kan benefit selain gaji seperti asuransi kesehatan, asuransi jiwa, dana pensiun bahkan membayarkan pajak karyawan.

Kekurangan menjadi pegawai adalah risiko pemutusan hubungan kerja mendadak, konflik yang dapat terjadi antara rekan kerja, kejenuhan dalam menjalani tugas, dan tidak dapat mewariskan pekerjaan tersebut keturunan Anda.

2. Menjalankan bisnis/berwirausaha Memiliki waktu fleksibel untuk bekerja merupakan salah satu alasan menyenangkan jika Anda memilih berbisnis. Anda juga tidak perlu khawatir akan ancaman PHK, karena Anda adalah pemilik usaha. Bisnis Anda pun dapat diwariskan kepada ahli waris di kemudian hari.

Namun, berbisnis memerlukan modal dan komitmen jangka panjang yang tidak mudah. Ada risiko Anda mengalami kerugian bahkan bangkrut dalam menjalankan bisnis. Anda juga perlu mencari sumber tenaga kerja dapat

diandalkan, agar bisnis tetap berjalan lancar. Risiko kerugian tidak hanya secara finansial tapi juga tanggung jawab pada pegawai yang dipekerjakan.

3. Menjadi karyawan sekaligus memulai bisnis Menjadi karyawan kantoran sekaligus memiliki bisnis adalah opsi tepat bagi Anda yang dapat memanfaatkan waktu luang dan memiliki manajemen waktu yang baik. Banyak orang menjalankan bisnis sampingan untuk mendapatkan tambahan pemasukan ditengah keadaan ekonomi yang tidak stabil.

Jika dapat menjalankan dua peran tesebut dengan baik, Anda tak perlu terlalu khawatir dengan risiko bisnis akan memengaruhi finansial rumah tangga, karena masih ada penghasilan tetap. Begitu juga sebaliknya, jika menghadapi kemungkinan PHK dari perusahaan, Anda masih memiliki penghasilan dari bisnis yang dijalankan.

Perlu diingat bahwa menjalani dua pekerjaan bukanlah hal yang mudah. Bisnis memerlukan perhatian ekstra sementara pekerjaan di kantor memiliki keterikatan waktu dan tanggung jawab kepada perusahaan. Tanpa manajemen waktu yang seimbang akan ada kemungkinan keduanya tidak dapat dijalankan dengan baik.

Bagaimana Memilih Karir yang Sesuai?

Penting untuk mengenali diri sendiri sebelum memutuskan karir yang tepat. Simak tips berikut bisa bagi Anda, fresh graduates yang ingin memulai karir.

1.

Kenali minat, keterampilan, dan kemampuan diri sendiri sejak masa perkuliahan.

2.

Identifikasi tujuan yang ingin Anda capai dalam jangka pendek dan jangka panjang.

3.

Pahami detil pekerjaan dan tanggung jawab yang akan dipilih.

4. Persiapkan pilihan karir sejak awal.

Untuk dapat memilih pekerjaan yang cocok memang membutuhkan waktu. Salah satu pekerjaan yang dapat Anda pilih sebagai fresh graduates adalah menjadi life planner atau tenaga pemasar asuransi.

Profesi sebagai tenaga pemasar asuransi juga memiliki potensi menarik memiliki fleksibilitas waktu dalam bekerja dan kesempatan mendapatkan penghasilan tanpa batas. Anda juga memiliki pilihan menjalankan profesi ini sebagai bisnis sampingan. Namun, sebagai fresh graduates , Anda perlu benar-benar menyiapkan diri pada soft skill seperti communication skill , manajemen waktu, serta kegigihan untuk menjadi tenaga pemasar asuransi yang baik.

Judul Jasa Raharja Kepri Laksanakan Media Gathering
Media/Date mediabumn.com/2022-12-18 00:00
Halaman/URL https://mediabumn.com/jasa-raharja-kepri-laksanakan-media-gathering/



MEDIABUMN.COM, Jakarta Jasa Raharja merupakan perusahaan BUMN yang bergerak di bidang Asuransi Sosial dan Asuransi Jiwa yang memiliki tugas yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan menyerahkan santunan kepada korban kecelakaan lalu lintas jalan. Citra perusahaan merupakan hal penting yang harus selalu dikembangkan dan dipertahankan baik dari sisi jangka pendek maupun jangka Panjang untuk keberlangsungan perusahaan kedepannya.

"Kegiatan Media Gathering tersebut dilakukan pada tgl 16 Desember 2022 di Kafe 7 Kopi Lantai 2 bersama mitra media yang sudah menjalin kerja sama antara lain 8 Media yang sudah bekerja sama dalam menyampaikan pemberitaan tentang Jasa Raharja antara Lain Tribun Media Grafika, Media Trans Suara, RRI Batam & Pinang, Kepri Sejora Mandiri, Arira Bintang Media, Surya Kepri Intermedia & Kepri Media Siber".Ujar Irfan selaku penanggungjawab Humas PT Jasa Raharja Cabang Kepulauan Riau Yadi selaku Kanit Ops & Humas PT Jasa Raharja Cabang Kepulauan Riau menyampaikan tujuan dari kegiatan menyampaikan "Pembentukan citra perusahaan memiliki banyak manfaat pada perusahaan sendiri, citra perusahaan dapat dibentuk salah satunya dengan cara memperkuat branding perusahaan melalui berbagai macam media yang dimiliki perusahaan mulai dari media online, media cetak serta media sosial yang bekerja sama dengan tim media perusahaan. Tim Media perusahaan bagi perusahaan yang sudah menjalin kerja sama dan menandatangani MOU dengan Jasa Raharja".

Mulyadi selaku Kepala PT Jasa Raharja Cabang Kepulauan Riau menjelakan "Pelaksanaan Media Gathering di wilayah Kepulauan Riau dapat mempererat hubungan antara Jasa Raharja dengan seluruh media agar terus berkontribusi dalam membuat pemberitaan yang positif dan membangun branding Jasa Raharja bagi masyarakat serta menciptakan value added bagi perusahaan dalam menjelaskan tugas & peranan Jasa Raharja yang telah

diberikan kepada masyarakat" Pada kegiatan Media Gathering tahun ini Mulyadi menyampaikan hal penting kepada pihak media mulai dari total penyerahan santunan yang dibayarkan sampai dengan bulan November 2022 sebesar 16 M, lokasi titik rawan laka berdasarkan lokasi per kecematan serta penyampaian program pencegahan laka yang sudah diimplementasikan pada tahun 2022 untuk menekan tinggi jumlah kecelakaan dan besaran santunan korban kecelakaan.

"Kegiatan ini menjadikan wadah silaturahmi dan bahan evaluasi kinerja selama program kerja humas pada tahun 2022 agar mendapatkan titik temu yang menguntungkan bagi kedua belah pihak dalam meningkatkan kinerja humas Jasa Raharja Cabang Kepulauan Riau untuk lebih baik pada tahun yang akan datang"

Judul	Kinerja BRINS Diganjar Penghargaan dari The Iconomic Research and Consulting
Media/Date	mediaindonesia.com/2022-12-18 14:33
Halaman/URL	https://mediaindonesia.com/ekonomi/545429/kinerja-brins-diganjar-penghargaan-dari-the-iconomic-research-and-consulting



Dok. BRiNS Penghargaan untuk BRINS dari The Iconomic Research and Consulting HASIL kinerja BRI Insurance (BRINS) berhasil menorehkan prestasi gemilang dengan dianugerahi penghargaan sebagai Best Brand Awareness in General Insurance <5T Category pada ajang yang diberikan The Iconomic Research and Consulting.

Penghargaan itu diberikan dalam rangkaian acara Financial Industry Forum 2022 yang ditutup dengan acara "Indonesia Financial Brand Awards 2022" dan "Indonesia Top Financial Industry Executive Awards 2022", di Hotel Le Meridien, Jakarta. Penghargaan yang diberikan The Iconomic, diterima oleh Chief Financial Officer (CFO) BRINS Sony Harsono.

Pemenang penghargaan itu telah melewati studi yang dilakukan The Iconomics Research. Melalui survei kepada lebih dari 10.000 responden yang tersebar di Medan, Makassar, Bali, Pontianak, Manado, Jakarta, Bandung, Surabaya, Yogyakarta, dan Semarang.

Dalam studi tersebut juga memberlakukan segmentasi dalam pemilihan responden, yakni segmen usia milenial yang terdiri dari early, mid-term dan late (usia 19-38 tahun) dan melihat pula berdasarkan segmen pendapatan, yakni milenial dengan pendapatan low, middle dan high.

Penghargaan yang diberikan tentunya telah melalui tahapan survei yang dilakukan The Iconomics kepada bank buku IV, III dan II; asuransi jiwa dan umum; perusahaan pembiayaan; sekuritas dan fintech.

Iconomics Research memberikan penghargaan Indonesia Financial Brand Awards 2022 yang terdiri dari penghargaan Best Brand Awareness Award, Best Brand Image Award, Best Customer Service Reputation Award,

dan Best Sosial Contribution Reputation Award.

Peraih penghargaan masing-masing kategori didapatkan perusahaan tertentu berdasarkan penilaian tertinggi pada kategorinya (skala likert 1-5).

Sony mengatakan, penghargaan yang diberikan kepada BRINS tidak lepas dari hasil kerja keras semua pihak baik itu seluruh Pekerja BRINS, juga customer BRINS.

"Terima kasih kepada The Iconomics atas penghargaan yang telah diberikan. Tentunya penghargaan yang diraih oleh BRINS menunjukkan hasil dari strategi branding yang baik serta pelayanan terbaik yang telah kami berikan untuk selutuh customer kami, sehingga BRINS dapat dikenal serta dipercaya oleh masyarakat Indonesia" ujarnya.

Penghargaan yang diraih oleh BRINS, menjadi motivasi dalam meningkatkan kreatifitas dan kinerja yang semakin baik dengan selalu berinovasi untuk hadir memberi solusi kepada masyarakat sesuai komitmen BRINS untuk menjadi The Most Trusted Partner For Reliable Protection Solutions. (RO/OL-7) PELATIH Prancis Didier Deschamps mengakui akan lebih sulit menahan Lionel Messi malam ini ketimbang saat menang 4-3 atas Argentina di babak 16 besar Piala Dunia 2018.

EMPAT orang, termasuk MEP Yunani dan mantan Wakil Presiden Uni Eropa Eva Kaili, didakwa terkait dengan organisasi kriminal.

Copyright (c) 2022 PT CITRA MEDIANUSA PURNAMA Media Group - mediaindonesia, All Rights Reserved.

Judul	PBNU Gandeng Prudential Syariah Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	muslimobsession.com/2022-12-18 00:10
Halaman/URL	https://www.muslimobsession.com/pbnu-gandeng-prudential-syariah-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah/



Muslim Obsession PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), perusahaan asuransi jiwa terkemuka berbasis Syariah yang telah menjadi entitas yang berdiri sendiri sejak 5 April 2022, meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU.

Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia. Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf).

Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang. Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, "Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia, Prudential syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023." KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, "Kami sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat." Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri.

Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi.

Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah.

SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar.

Judul	PBNU Gandeng Prudential Syariah Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	muslimobsession.com/2022-12-18 00:10
Halaman/URL	https://www.muslimobsession.com/pbnu-gandeng-prudential-syariah-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah/



Muslim Obsession PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), perusahaan asuransi jiwa terkemuka berbasis Syariah yang telah menjadi entitas yang berdiri sendiri sejak 5 April 2022, meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU.

Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia. Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf).

Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang. Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, "Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia, Prudential syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023." KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, "Kami sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat." Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri.

Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi.

Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah.

SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar.

Judul	2023 Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar, Manulife Akan Fokus di Tiga Produk
Media/Date	pontianak.tribunnews.com/2022-12-18 19:12
Halaman/URL	https://pontianak.tribunnews.com/2022/12/18/2023-peluang-industri-asuransi-nasional-tetap-besar-manulife-akan-fokus-di-tiga-produk



TRIBUNPONTIANAK.CO.ID - Potensi industri Asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi Asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta makin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

Hal itu membuka peluang bagi perusahaan Asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023.

Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat 16 Desember 2022.

Dia menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki Asuransi , dan 76 persen berkeinginan membeli produk Asuransi .

"Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," ujarnya.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia .

Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023.

Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita.

Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri Asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK , penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah.

Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang.

"Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang.

Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis.

Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas.

Seperti produk MiFirst Life Protector Asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki Asuransi kesehatan lebih besar.

Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi Asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun.

Sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE).

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah . Termasuk dalam membayar klaim.

Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar.

Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas.

Kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan.

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife .

Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife .

Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan.

Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife .

Menurut dia, pembayaran klaim Asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya.

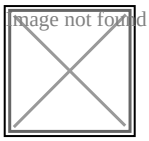
"Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk Asuransi kesehatan bersama istri.

Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS.

Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak..

Judul	PT Prudential Syariah Gandeng PBNU Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah Indonesia
Media/Date	radarlombok.co.id/2022-12-18 01:20
Halaman/URL	https://radarlombok.co.id/pt-prudential-syariah-gandeng-pbnu-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah-indonesia.html



Mataram Perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah, PT Prudential Sharia Life Assurance meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU). Selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonom Syariah di Indonesia.

Presiden Direktur Prudential Syariah, Omar Sjawaldy Anwar mengatakan dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

"Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023."kata Presiden Direktur Prudential Syariah, Omar Sjawaldy Anwar, Sabtu (17/12).

Prudential Syariah kata Omar senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. Bentuk kemitraan Prudential Syariah dan PBNU nantinya mencakup kerja sama di berbagai bidang. Diantaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah,edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf).

Diharapkan kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah ini dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

"Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang," ujarnya Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah,"terangnya Seperti diketahui berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

Besarnya potensi penduduk muslim yang dimiliki Indonesia turut mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional. Ini membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

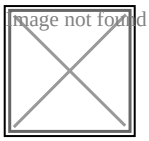
Dikatakan Omar komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Berkat tiga strategi ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

"Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para

pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera,"ujarnya Sementara Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), KH Yahya Cholil Staquf menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah. Menurutnya PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024.

"Sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat."katanya (cr-rat)

Judul	PT Prudential Syariah Gandeng PBNU Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah Indonesia
Media/Date	radarlombok.co.id/2022-12-18 01:20
Halaman/URL	https://radarlombok.co.id/pt-prudential-syariah-gandeng-pbnu-dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah-indonesia.html



Mataram Perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah, PT Prudential Sharia Life Assurance meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU). Selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonom Syariah di Indonesia.

Presiden Direktur Prudential Syariah, Omar Sjawaldy Anwar mengatakan dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

"Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023."kata Presiden Direktur Prudential Syariah, Omar Sjawaldy Anwar, Sabtu (17/12).

Prudential Syariah kata Omar senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. Bentuk kemitraan Prudential Syariah dan PBNU nantinya mencakup kerja sama di berbagai bidang. Diantaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah,edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf).

Diharapkan kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah ini dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

"Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang," ujarnya Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah,"terangnya Seperti diketahui berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

Besarnya potensi penduduk muslim yang dimiliki Indonesia turut mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional. Ini membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Dikatakan Omar komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Berkat tiga strategi ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

"Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para

pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera,"ujarnya Sementara Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), KH Yahya Cholil Staquf menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah. Menurutnya PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024.

"Sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat."katanya (cr-rat)

Judul	Konsultan Asuransi Dituntut Solutif dan Responsif
Media/Date	radarmadiun.jawapos.com/2022-12-18 11:00
Halaman/URL	https://radarmadiun.jawapos.com/features/18/12/2022/konsultan-asuransi-dituntut-solutif-dan-responsif/



Profesi konsultan asuransi kini semakin dibutuhkan. Di balik itu, ada beberapa tantangan yang harus dihadapi. Itu pula yang dialami Veronica Adela Arifan Rachma, seorang konsultan asuransi asal Kota Madiun.

..

Apa peran Anda sebagai seorang konsultan a suransi?

Intinya, mendengarkan sekaligus memberikan solusi masalah keuangan klien saya.

Bagaimana kiat Anda untuk mendapat kan kepercayaan k lien?

Berusaha memberikan solusi terbaik sesuai keinginan klien. Selain itu, saya juga berusaha responsif jika klien membutuhkan bantuan. Tak kalah penting, selalu meng- up grade pengetahuan tentang asuransi.

Sepenting apakah kedekatan dengan klien?

Sangat penting. Harus memiliki empati yang tinggi. Kita perlu memposisikan diri di posisi klien sehingga bisa mengerti betul apa yang mereka butuhkan dan memberikan solusi terbaik. Itu semua bisa terwujud jika kita memiliki kedekatan dengan klien.

Bagaimana cara meyakinkan calon klien menggunakan jasa Anda ?

Cukup sederhana. Tunjukkan kepada klien data yang akurat sesuai fakta. Selain itu, profil perusahaan yang menunjukkan bahwa perusahaan itu kredibel di bidangnya.

P engalaman apa saja yang Anda dapatkan selama menjadi konsultan asuransi ?

Pengembangan diri saya jauh lebih bagus. Terutama dalam hal kesabaran, karena tidak semua orang memahami apa itu manfaat asuransi.

Apa saja capaian Anda di bidang konsultasi asuransi ?

Telah diakui sebagai anggota million dollar round table (MDRT). Itu adalah asosiasi global independen bagi para praktisi asuransi jiwa dan jasa keuangan profesional terkemuka di dunia. MDRT merupakan penghargaan tertinggi skala internasional dan hanya ada dua persen praktisi asuransi di seluruh dunia yang mampu mencapainya.

Apa keahlian yang harus dimiliki seorang konsultan asuransi ?

Yang terpenting adalah memiliki kemauan besar untuk belajar, berempati, melayani, dan berbuat baik kepada sesama.

(ti14/isd) Profesi konsultan asuransi kini semakin dibutuhkan. Di balik itu, ada beberapa tantangan yang harus dihadapi. Itu pula yang dialami Veronica Adela Arifan Rachma, seorang konsultan asuransi asal Kota Madiun.

..

Apa peran Anda sebagai seorang konsultan a suransi?

Intinya, mendengarkan sekaligus memberikan solusi masalah keuangan klien saya.

Bagaimana kiat Anda untuk mendapat kan kepercayaan k lien?

Berusaha memberikan solusi terbaik sesuai keinginan klien. Selain itu, saya juga berusaha responsif jika klien membutuhkan bantuan. Tak kalah penting, selalu meng- up grade pengetahuan tentang asuransi.

Sepenting apakah kedekatan dengan klien?

Sangat penting. Harus memiliki empati yang tinggi. Kita perlu memposisikan diri di posisi klien sehingga bisa mengerti betul apa yang mereka butuhkan dan memberikan solusi terbaik. Itu semua bisa terwujud jika kita memiliki kedekatan dengan klien.

Bagaimana cara meyakinkan calon klien menggunakan jasa Anda ?

Cukup sederhana. Tunjukkan kepada klien data yang akurat sesuai fakta. Selain itu, profil perusahaan yang menunjukkan bahwa perusahaan itu kredibel di bidangnya.

P engalaman apa saja yang Anda dapatkan selama menjadi konsultan asuransi ?

Pengembangan diri saya jauh lebih bagus. Terutama dalam hal kesabaran, karena tidak semua orang memahami apa itu manfaat asuransi.

Apa saja capaian Anda di bidang konsultasi asuransi ?

Telah diakui sebagai anggota million dollar round table (MDRT). Itu adalah asosiasi global independen bagi para

praktisi asuransi jiwa dan jasa keuangan profesional terkemuka di dunia. MDRT merupakan penghargaan tertinggi skala internasional dan hanya ada dua persen praktisi asuransi di seluruh dunia yang mampu mencapainya.

Apa keahlian yang harus dimiliki seorang konsultan asuransi ?

Yang terpenting adalah memiliki kemauan besar untuk belajar, berempati, melayani, dan berbuat baik kepada sesama.

Judul OJK Awasi 13 Perusahaan Asuransi, Apa Saja?
Media/Date rctiplus.com/2022-12-18 16:56
Halaman/URL https://www.rctiplus.com/news/detail/ekonomi/3210875/ojk-awasi-13-perusahaan-asuransi-apa-saja



BUKAMATA - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tengah mengawasi 13 perusahaan asuransi hal tersebut disampaikan oleh Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB) OJK Ogi Prastomiyono.

Diantara 13 perusahaan tersebut, ada tujuh perusahaan yang berasal dari industri asuransi jiwa. Sementara, enam perusahaan lain berasal dari industri asuransi umum termasuk perusahaan reasuransi.

Kendati demikian Ogi tak menyebutkan secara gamblang perusahaan asuransi yang dalam pengawasan khusus tersebut. Selain itu , alasan dari perusahaan tersebut diawasi secara khusus juga tak disampaikan.

Dikutip dari CNBC Indonesia, dari daftar tersebut, dipastikan bahwa PT Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 merupakan salah satunya. Mereka diketahui telah mempercepat pelaksanaan Sidang Luar Biasa (SLB) seperti yang disarankan OJK.

Badan Pertimbangan Anggota (BPA) AJB Bumiputera 1912 mengatakan SLB ini dipercepat guna memenuhi saran dan arahan OJK RI selaku regulator yang membantu upaya pemulihan kesehatan perusahaan asuransi tertua ini.

Salah satu keputusan yang diambil adalah terkait dengan Pembayaran Klaim AJB Bumiputera 1912 kepada pemegang polis, perusahaan akan mulai melakukan pembayaran pada tahap pertama yang direncanakan akan dimulai pada Februari 2023 dan selanjutnya tahap kedua pada Februari tahun 2024.

Adapula, PT Asuransi Jiwa Kresna (Kresna Life), keduanya kini dalam sanksi Pembekuan Kegiatan Usaha (PKU) dan sedang ditunggu rencana penyehatan keuangannya.

Jasindo juga menjadi salah satu yang juga tengah diawasi. Jasindo masuk pengawasan karena tercatat memiliki Risk Based Capital di bawah ketentuan OJK yakni 120%. Beberapa perusahaan yang diketahui RBC di bawah

tersebut adalah PT Asuransi Jasa Indonesia (Jasindo) dan PT Reasuransi Nasional Indonesia.

Demi penyehatan keuangan, Jasindo beberapa waktu lalu melakukan PHK. Fauzi Ichsan, Komisaris Independen IFG mengatakan PHK atau rightsizing lazim dilakukan apalagi bagi perusahaan yang tengah melakukan program penyehatan keuangan.

"Ini merupakan rightsizing, sesuatu yang lazim, khususnya bagi perusahaan yang sedang melakukan program penyehatan. Namun yang harus dipastikan adalah penting prosesnya sesuai dengan koridor hukum yang berlaku," jelas Fauzi di Jakarta, dikutip Minggu (18/12/2022).

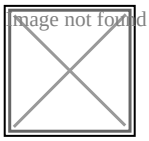
September lalu, Ogi mengatakan pihaknya sudah bertemu dengan direksi Jasindo termasuk pemegang sahamnya untuk menyampaikan Rencana Penyehatan Keuangan (RPK) kepada OJK.

Kala itu, Ogi bilang langkah-langkah yang bakal dilakukan Jasindo antara lain melakukan evaluasi terhadap asetnya dan melakukan divestasi penyertaan pada Inhealth dan Tokio Marine. Harapannya, bisa menambah modal untuk mengatasi RBC yang negatif.

Per September 2022, RBC yang dicatat oleh Jasindo berada di level -10,05%. Meski masih berada dibawah ketentuan, capaian ini membaik dibandingkan periode sama tahun lalu yang berada pada level -74%.

Sumber :CNBC Indonesia.

Judul Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar pada 2023
Media/Date republika.co.id/2022-12-18 22:09
Halaman/URL https://republika.co.id/berita/rn3e4d480/peluang-industri-asuransi-nasional-tetap-besar-pada-2023



Industri asuransi. Ilustrasi REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimistis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur and CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam keterangannya di Jakarta, Ahad (18/12).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, , dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

Ia percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka.

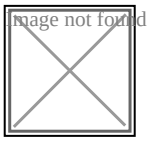
"Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi," tuturnya.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

"Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen," paparnya.

Judul Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar pada 2023
Media/Date republika.co.id/2022-12-18 22:09
Halaman/URL https://republika.co.id/berita/rn3e4d480/peluang-industri-asuransi-nasional-tetap-besar-pada-2023



Industri asuransi. Ilustrasi REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimistis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur and CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam keterangannya di Jakarta, Ahad (18/12).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, , dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

Ia percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka.

"Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi," tuturnya.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

"Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen," paparnya.

Judul	Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah, Prudential Gandeng Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU)
Media/Date	sinarharapan.co/2022-12-18 09:11
Halaman/URL	https://www.sinarharapan.co/ekonomi/pr-3856125258/dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah-prudential-gandeng-pengurus-besar-nahdlatul-ulama-pbnu



SINAR HARAPAN - PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) menjalin kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Bukan tanpa alasan, laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC) memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya.

Laporan tersebut menunjukan bahwa populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7 persen populasi di dalam negeri.

Baca Juga:
ASDP Antisipasi Lonjakan Penumpang Saat Libur Natal 2022 dan Tahun Baru 2023

Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30 persen dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf (ZISWAF).

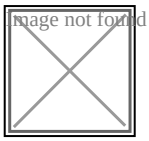
Presiden Direktur Prudential Syariah, Omar Sjawaldy Anwar, dalam keterangannya di Jakarta, Sabtu 17 Desember

2022, mengatakan program-program tersebut ditujukan bagi masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Baca Juga:

Realisasi Penyaluran KUR Capai Rp345,55 Triliun "Dengan kerja sama ini, perusahaan semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau," ujarnya.

Judul	PBNU dan Prudential Syariah Kolaborasi Dorong Ekonomi Syariah
Media/Date	sindonews.com/2022-12-18 00:09
Halaman/URL	https://ekbis.sindonews.com/read/972815/178/pbnu-dan-prudential-syariah-kolaborasi-dorong-ekonomi-syariah-1671383525



JAKARTA - PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) berkolaborasi dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) sebagai organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU. Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Presiden Direktur Prudential Syariah Omar Sjawaldy Anwar mengatakan dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia, Prudential Syariah selalu bekerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka.

"Kami sangat berbahagia dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," ujar Omar dalam siaran pers, Sabtu (17/12/2022).

Semantara, Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) KH. Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya) menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah di Indonesia.

"PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," ujar Gus Yahya.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia

diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

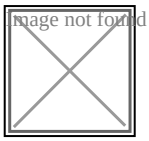
Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi, yakni inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Lihat Foto: PBNU dan Prudential Syariah Jalin Kerjasama Kemitraan Strategis Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar Sjawaldy.

(nng).

Judul	Upaya Mengapresiasi CEO yang Sukses Pimpin Transformasi dan Poles Kinerja
Media/Date	sindonews.com/2022-12-18 16:06
Halaman/URL	https://ekbis.sindonews.com/read/972709/178/upaya-mengapresiasi-ceo-yang-sukses-pimpin-transformasi-dan-poles-kinerja-1671372733



JAKARTA - Sukses memimpin transformasi perseroan sejak 2021 dan memoles kinerja keuangan yang positif, CEO Bank DKI , Fidri Arnaldy, kembali menerima penghargaan "Indonesia Most Acclaimed CEO 2022 with Outstanding Leadership in Providing Reliable Banking Service Category Regional Bank". Penghargaan diterima langsung oleh Fidri Arnaldy secara daring di Jakarta, Jumat lalu (16/12/2022).

"Penghargaan ini tentunya menjadi pencapaian yang bernilai atas upaya dalam memimpin program transformasi 5.0 di Bank DKI dan kembali menegaskan bahwa pencapaian kinerja positif Bank DKI diakui oleh berbagai lembaga independen terkemuka," kata Fidri dikutip Minggu (18/12/2022).

Penghargaan Indonesia Most Acclaimed CEO 2022 merupakan bentuk apresiasi tim peneliti Warta Ekonomi terhadap kinerja CEO/presiden direktur/direktur utama dari berbagai kategori industri, seperti agribisnis, asuransi jiwa dan umum, energi, ritel, hingga perbankan. Penilaian dilakukan berdasarkan metode desk research, media monitoring dan expert panel.

Selain penilaian atas kinerja perusahaan dan citra perusahaan tersebut, beberapa indikator penguat juga turut dinilai dalam penghargaan ini. Di antaranya corporate strategy, organizaitional alignment, team and process, personal working norms, eksternal stakeholders, dan Board Engagement. Sosok Fidri Arnaldy yang menjabat sebagai Direktur Utama Bank DKI sejak 28 Juni 2021, memiliki pengalaman lebih dari 32 tahun di bidang perbankan baik konvensional maupun syariah dengan prestasi kinerja terbaik.

Atas pengalaman dan prestasi yang diraih selama perjalanannya, Fidri Arnaldy sering kali dianugerahi berbagai penghargaan baik secara organisasi maupun individu. Terakhir, Direktur Utama Bank DKI itu dinobatkan sebagai Top 100 CEO 2022 versi Infobank.

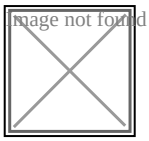
Kinerja cemerlang Bank DKI di bawah kepemimpinan Fidri patut diacungi jempol. Berbagai raihan kinerja positif dan ekspansi yang solid mampu dibukukan oleh Bank DKI, tecermin dari catatan laba bersih sebesar Rp726 miliar atau tumbuh 28,83% secara year on year (YoY) pada kuartal III 2022.

Sekretaris Perusahaan Bank DKI, Arie Rinaldi, menambahkan bahwa semangat leadership di bawah kepemimpinan Fidri Arnaldy turut mendorong insan Bank DKI untuk terus menunjukkan kompetensi dan kontribusi terbaik, serta berinovasi mewujudkan visi sebagai bank pilihan untuk Jakarta yang maju dan sejahtera.

Lebih lanjut Arie menyatakan penghargaan yang diterima oleh Fidri Arnaldy juga menumbuhkan semangat optimisme atas berbagai upaya yang telah dilakukan Bank DKI dalam menghadapi era disrupsi di masa mendatang. "Bank DKI terus berkomitmen dalam menghadirkan inovasi dan memberikan layanan terbaik," tutup Arie.

(uka).

Judul	PBNU dan Prudential Syariah Kolaborasi Dorong Ekonomi Syariah
Media/Date	sindonews.com/2022-12-18 00:09
Halaman/URL	https://ekbis.sindonews.com/read/972815/178/pbnu-dan-prudential-syariah-kolaborasi-dorong-ekonomi-syariah-1671383525



JAKARTA - PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) berkolaborasi dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) sebagai organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU. Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Presiden Direktur Prudential Syariah Omar Sjawaldy Anwar mengatakan dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia, Prudential Syariah selalu bekerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka.

"Kami sangat berbahagia dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," ujar Omar dalam siaran pers, Sabtu (17/12/2022).

Semantara, Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) KH. Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya) menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah di Indonesia.

"PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," ujar Gus Yahya.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia

diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi, yakni inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Lihat Foto: PBNU dan Prudential Syariah Jalin Kerjasama Kemitraan Strategis Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar Sjawaldy.

(nng).

Judul	Kinerja Keuangan Positif, CEO Bank DKI, Fidri Arnaldy Raih Indonesia Most Acclaimed CEO Awards 2022
Media/Date	suarakarya.id/2022-12-18 20:55
Halaman/URL	https://www.suarakarya.id/ekonomi/pr-2606132255/kinerja-keuangan-positif-ceo-bank-dki-fidri-arnaldy-raih-indonesia-most-acclaimed-ceo-awards-2022



SUARAKARYA.ID :

Bank DKI , secara spesifik CEO Bank DKI , Fidri Arnaldy kembali menerima penghargaan, yang terbaru yakni penghargaan "Indonesia Most Acclaimed CEO 2022 wiSUARAKARYA.IDth Outstanding Leadership in Providing Reliable Banking Service Category Regional Bank".

Penghargaan ini berhasil diraih atas keberhasilan dalam memimpin transformasi perseroan sejak 2021 dan memoles kinerja keuangan yang positif di tengah kondisi yang masih diliputi ketidakpastian. Penghargaan yang diinisiasi oleh media Warta Ekonomi tersebut diterima langsung oleh Direktur Utama Bank DKI , Fidri Arnaldy secara daring di Jakarta, Jumat (16/12).

Direktur Utama Bank DKI , Fidri Arnaldy menyampaikan apresiasi sebesar-besarnya atas penghargaan yang diraih. "Penghargaan ini tentunya menjadi pencapaian yang bernilai atas upaya dalam memimpin program Transformasi 5.0 di Bank DKI dan kembali menegaskan bahwa pencapaian kinerja positif Bank DKI diakui oleh berbagai lembaga independen terkemuka." Penghargaan Indonesia Most Acclaimed CEO 2022 merupakan bentuk apresiasi tim peneliti Warta Ekonomi terhadap kinerja CEO /Presiden Direktur/Direktur Utama dari berbagai kategori industri, seperti; agribisnis, asuransi jiwa dan umum, energi, ritel, hingga perbankan. Penilaian dilakukan berdasarkan metode desk research , media monitoring dan expert panel dalam melihat kualitas pemimpin, seperti kinerja

perusahaan selama tahun 2021-2022 , serta content analysis dengan melihat berbagai sentimen positif yang muncul di media termasuk media sosial selama tahun 2021.

Selain penilaian atas kinerja perusahaan dan citra perusahaan tersebut, beberapa indikator penguat juga turut dinilai dalam Penghargaan ini, diantaranya C orporate strategy, O rganizaitional A lignment, , T eam and P rocess, P ersonal W orking N orms, , E ksternal S takeholders, dan Board Engagement .

Sosok Fidri Arnaldy yang menjabat sebagai Direktur Utama Bank DKI sejak 28 Juni 2021 ini, memiliki pengalaman lebih dari 32 tahun dibidang perbankan baik konvensional maupun syariah dengan prestasi kinerja terbaik. Atas pengalaman dan prestasi yang diraih selama perjalanannya, Fidri Arnaldy selaku Direktur Utama Bank DKI seringkali dianugerahi berbagai penghargaan baik secara organisasi maupun individu. Terakhir, Direktur Utama Bank DKI , Fidri Arnaldy dinobatkan sebagai Top 100 CEO 2022 versi majalah Infobank.

Kinerja cemerlang Bank DKI di bawah kepemimpinan Direktur Utama Fidri Arnaldy patut diacungi jempol. Berbagai raihan kinerja positif dan ekspansi yang solid mampu dibukukan oleh Bank DKI , tercermin dari catatan laba bersih sebesar Rp726 miliar atau tumbuh 28,83% secara year on year (YoY) pada Kuartal III 2022 .

Selain itu, sepanjang tahun Bank DKI telah berhasil meraih berbagai penghargaan bergengsi total sebanyak 33 (tiga puluh tiga) penghargaan telah diraih Bank DKI , diantaranya penganugerahan sebagai peringkat 15 dari 20 Bank Terbaik versi majalah Forbes Indonesia. Terbaru, Bank DKI berhasil meraih penghargaan sebagai " TOP Digital Implementation #STARS 4" dan Direktur Utama Bank DKI dinobatkan sebagai "TOP Leader On Digital Implementation " dalam TOP Digital Awards .

Sekretaris Perusahaan Bank DKI , Arie Rinaldi menambahkan bahwa semangat leadership dibawah kepemimpinan Direktur Utama Fidri Arnaldy turut mendorong insan Bank DKI untuk terus menunjukkan kompetensi dan kontribusi terbaik, serta berinovasi mewujudkan visi sebagai Bank Pilihan untuk Jakarta yang Maju dan Sejahtera.

Judul	PBNU Bersama Prudential Syariah Perkuat Komitmen melalui Kemitraan Strategis untuk Mendorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	suarantb.com/2022-12-18 01:59
Halaman/URL	https://www.suarantb.com/2022/12/18/pbnu-bersama-prudential-syariah-perkuat-komitmen-melalui-kemitraan-strategis-untuk-mendorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah/



Jakarta (Suarantb.com) PT Prudential Sharia Life Assurance(Prudential Syariah), perusahaan asuransi jiwa terkemuka berbasis Syariah yangtelah menjadi entitas yang berdiri sendiri sejak 5 April 2022, Jumat (16/12/2022) meluncurkankemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU),organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan RapatKerja Nasional (Rakernas) LAZISNU. Kerja sama ini selain mempertegas komitmenberkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka.

"Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023." ujarnya.

KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024.

"Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat." ungkapnya.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.1 Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah. Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini.

Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar.

(r)

Judul	PBNU Bersama Prudential Syariah Perkuat Komitmen melalui Kemitraan Strategis untuk Mendorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah
Media/Date	suarantb.com/2022-12-18 01:59
Halaman/URL	https://www.suarantb.com/2022/12/18/pbnu-bersama-prudential-syariah-perkuat-komitmen-melalui-kemitraan-strategis-untuk-mendorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah/



Jakarta (Suarantb.com) PT Prudential Sharia Life Assurance(Prudential Syariah), perusahaan asuransi jiwa terkemuka berbasis Syariah yangtelah menjadi entitas yang berdiri sendiri sejak 5 April 2022, Jumat (16/12/2022) meluncurkankemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU),organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan RapatKerja Nasional (Rakernas) LAZISNU. Kerja sama ini selain mempertegas komitmenberkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka.

"Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023." ujarnya.

KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024.

"Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat." ungkapnya.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.1 Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah. Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini.

Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar.

(r)

Judul Minta Audiensi, Nasabah Korban Jiwasraya Akan Sampaikan Ini ke Jokowi
Media/Date sudutpandang.id/2022-12-18 10:30
Halaman/URL https://sudutpandang.id/minta-audiensi-nasabah-korban-jiwasraya-akan-sampaikan-ini-ke-jokowi/



JAKARTA, SUDUTPANDANG.ID Para nasabah PT Asuransi Jiwasraya (Persero) yang tergabung dalam Forum Nasabah Korban Jiwasraya (FNKJ)-Nasional mengajukan permohonan audiensi dan konsultasi kepada Presiden Joko Widodo (Jokowi).

Dalam surat permohonannya tertanggal 2 Desember 2022, intinya mereka meminta ingin uang mereka dikembalikan tanpa ada syarat apapun termasuk restrukturisasi.

"Kami mengusulkan kepada Presiden Jokowi untuk segera melakukan penegakan hukum atas sejumlah pelanggaran undang-undang, mulai dari terjadinya pembohongan gagal bayar polis bancassurance 802 miliar, pembentukan Jiwasraya Putera , fraud RPK-Jiwasraya dan fraud restrukturisasi polis asuransi BUMN," harap FNKJ)-Nasional dilansir dalam suratnya yang ditandatangani Ketua Umum Ana Rustiana dan Sekjen Latin, Minggu (18/12).

FNKJ-Nasional meminta agar dikembalikan seluruh hak-hak pemegang polisi BUMN sesuai dengan perjanjian polis asuransi BUMN, tanpa adanya haircut 40 persen dan tanpa adanya cicilan pembayaran klaim.

Penyelesaiannya tetap dilakukan di BUMN Asuransi Jiwasraya, bukan dengan asuransi swasta IFG Life, anak usaha dari PT BPUL. Dimana telah membawa semakin hancur perasuransian negara sebagai satu-satunya legenda asuransi jiwa tertua Indonesia atau pioneer asuransi jiwa.

"Kami mohon untuk dapat dicarikan solusinya dan penyelesaian klaim asuransinya tidak terlalu lama," harapnya.

Dalam suratnya, FNKJ)-Nasional menyebut berdasarkan rilis kerugian negara oleh Badan Pengawas Keuangan (BPK) RI sebesar Rp16,8 triliun semestinya dengan adanya sita aset-aset pra terdakwa sebesar Rp18 triliun itu negara untung Rp 2 triliun. Belum lagi memperhitungkan penyertaan modal negara (PMN) sebesar Rp 20 triliun, sangat jauh lebih dari cukup.

"Tetapi kok nasabah polis Jiwasraya justru dilakukan haircut dan legenda asuransi negara dimatikan serta dikubur perusahaannya?," tulisannya mempertanyakan.

Dalam suratnya untuk Presiden Jokowi, mereka memperkenalkan diri sebagai organisasi masyarakat yang tergabung dalam FNKJ (Forum Nasabah Korban Jiwasraya).

"Rakyat bapak yang tertindas oleh kepentingan kelompok. Untuk menginformasikan kondisi terkini, pasca rencana penyehatan keuangan Jiwasraya disebut RPK dan implementasi polis Jiwasraya," katanya.

FNKJ-Nasional berpandangan diduga telah terjadi penyalahgunaan oleh oknum pejabat negara untuk menghancurkan reputasi bisnis perasuransian negara berkedok polis Jiwasraya. Perjalanan penyelesaiannya pun bermasalah mengabaikan perundang-undangan yang ada.

"Sejak adanya restrukturisasi polis, pemberlakuan haircut nilai polis, manfaat polis sebesar 40 persen. Dimana seluruh pemegang polis BUMN menderita kerugiannya sebesar Rp 23,8 triliun dari total kewajiban klaim negara kepada seluruh nasabah polis sebesar Rp 59,7 triliun estimasi total liabilitasnya per 31 Desember 2021 akibat dari implementasi restrukturisasi yang keliru," ungkapnya.

"Termasuk penyelesaiaanya pun pembayaran dicicil sangat lama 5-15 tahun pokoknya saja oleh perusahaan penampung portofolio milim Jiwasraya pada IFG Life anak usaha dari PT BPUI, melalui penunjukan langsung tanpa ada proses bidang sebelumnya," lanjutnya.

Tak hanya nasabah, hal ini berdampak juga terhadap 189 pegawai Jiwasraya yang terancam PHK massal, tanpa pesangon setelah menjalankan program restrukturisasi.

Bagi yang tidak dimigrasi ke IFG Life, untuk mengajukan pengunduran diri secara sukarela.

"Sebanyak 1,5 juta nasabah polis Jiwasraya masih bertahan menolak proposal skema restrukturisasi, itu dianggap telah menyesatkan nasabah polis Jiwasraya," ujarnya.

Dalam suratnya juga menyebutkan terdapat 34 gugatan hukum, 8 di antaranya dimenangkan oleh nasabah polis Jiwasraya dengan putusan inkrah. Namun meski menang, belum mendapatkan kepastian pembayaran uang polisnya.

Ikut terdampak 2200 pensiunan pegawai Jiwasraya terancam tidak mendapatkan pensiun, sebagaimana jaminan dari UU Dana Pensiun yang memberikan pensiun seumur hidup.

"Mereka selama hidupnya telah dihabiskan untuk mengabdi pada perusahaan negara, tapi apa balasan dari negara?" sebutnya.

Judul	Peluang industri asuransi tetap besar di 2023, Manulife fokus di tiga produk
Media/Date	sumut.antaranews.com/2022-12-18 23:12
Halaman/URL	https://sumut.antaranews.com/berita/513398/peluang-industri-asuransi-tetap-besar-di-2023-manulife-fokus-di-tiga-produk



Medan (ANTARA) - Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimistis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland.

Ryan Charland melalui keterangan tertulis yang diterima di Medan, Minggu (18/12), menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

Ia menambahkan, "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka." Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto

(PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.
Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.
Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.
Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.
Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.
Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan. Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife.

Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak.

Judul	Peluang industri asuransi tetap besar di 2023, Manulife fokus di tiga produk
Media/Date	sumut.antaranews.com/2022-12-18 23:12
Halaman/URL	https://sumut.antaranews.com/berita/513398/peluang-industri-asuransi-tetap-besar-di-2023-manulife-fokus-di-tiga-produk



Medan (ANTARA) - Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimistis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland.

Ryan Charland melalui keterangan tertulis yang diterima di Medan, Minggu (18/12), menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

Ia menambahkan, "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka." Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto

(PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.
Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.
Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.
Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.
Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.
Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan. Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife.

Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak.

Judul	Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar di Tahun 2023, Manulife Fokus di 3 Produk
Media/Date	surabaya.tribunnews.com/2022-12-18 17:15
Halaman/URL	https://surabaya.tribunnews.com/2022/12/18/peluang-industri-asuransi-nasional-tetap-besar-di-tahun-2023-manulife-fokus-di-3-produk



Berita Surabaya SURYA.co.id | SURABAYA - Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021).

Semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi, hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimistis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," kata Ryan Charland, Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia, Jumat (16/12/2022).

Ryan menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi , dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi .

"Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," jelas Ryan.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia.

Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan

menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023.

Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita.

Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A Otoritss Jasa Keuangan (OJK) Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

"Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah," ungkap Ahmad.

Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang.

"Namun kami akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang.

Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis.

"Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama," terang Richard.

Melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas, seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar.

Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid.

Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE).

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah, termasuk dalam membayar klaim.

"Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia

membayar klaim sebesar Rp 83 miliar," beber Richard.

Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," papar Ryan.

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife .

Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife , seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan.

Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife .

Menurutnya, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya.

"Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," kata Yendi.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri.

Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS.

Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak..

Judul	Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar di Tahun 2023, Manulife Fokus di 3 Produk
Media/Date	surabaya.tribunnews.com/2022-12-18 17:15
Halaman/URL	https://surabaya.tribunnews.com/2022/12/18/peluang-industri-asuransi-nasional-tetap-besar-di-tahun-2023-manulife-fokus-di-3-produk



Berita Surabaya SURYA.co.id | SURABAYA - Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021).

Semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi, hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimistis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," kata Ryan Charland, Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia, Jumat (16/12/2022).

Ryan menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi , dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi .

"Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," jelas Ryan.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia.

Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan

menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023.

Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita.

Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A Otoritss Jasa Keuangan (OJK) Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

"Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah," ungkap Ahmad.

Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang.

"Namun kami akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang.

Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis.

"Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama," terang Richard.

Melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas, seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar.

Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid.

Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE).

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah, termasuk dalam membayar klaim.

"Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia

membayar klaim sebesar Rp 83 miliar," beber Richard.

Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," papar Ryan.

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife .

Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife , seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan.

Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife .

Menurutnya, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya.

"Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," kata Yendi.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri.

Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS.

Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak..

Judul Tahun 2023, Manulife Indonesia Fokus di 3 Produk
Media/Date suryamalang.tribunnews.com/2022-12-18 22:20
Halaman/URL https://suryamalang.tribunnews.com/2022/12/18/tahun-2023-manulife-indonesia-fokus-di-3-produk



SURYAMALANG.COM, SURABAYA - Manulife Indonesia fokus menghadirkan tiga produk asuransi ke nasabah pada tahun 2023.

Tiga produk tersebut adalah pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis.

Sesuai hasil survei Manulife Asia Care 2022, tiga produk asuransi tersebut cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang.

Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui tahun depan merupakan tahun yang menantang.

"Kami akan jadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi, baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard kepada SURYAMALANG.COM .

Menurutnya, tiga produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Kondisi ekonomi yang tidak menentu membuat produk asuransi terjangkau menjadi pilihan. Seperti produk MiFirst Life Protector yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000.

Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp 12,1 triliun, dan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE).

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah, termasuk dalam pembayaran klaim.

"Khusus klaim perawatan Covid-19, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar sepanjang Januari sampai Oktober 2022," beber Richard.

Judul	Hingga November 2022, Proses Migrasi Polis Nasabah Jiwasraya Baru Sebanyak 157.266
Media/Date	tauberita.com/2022-12-18 07:50
Halaman/URL	https://www.tauberita.com/hingga-november-2022-proses-migrasi-polis-nasabah-jiwasraya-baru-sebanyak-157266



JAKARTA, - Proses pengalihan atau migrasi polis Jiwasraya ke PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) belum menunjukkan perkembangan signifikan.

Corporate Secretary IFG Life Gatot Haryadi mengatakan, sampai November 2022, proses migrasi polis Jiwasraya yang telah menyetujui restrukturisasi ada sebanyak 157.266 polis.

Total liabilitas dari jumlah polis tersebut tercatat sebanyak Rp 30,4 triliun.

"Selain itu, perusahaan telah melakukan pembayaran manfaat klaim sebesar Rp 5,24 triliun," kata dia kepada Kompas.com, Sabtu (18/12/2022).

Dengan demikian, Gatot mengungkapkan, perolehan total aset IFG Life ada sebanyak Rp 30,32 triliun.

Jumlah tersebut belum signifikan ketika dibandingkan dengan laporan migrasi polis pada semester I-2022.

Kala itu, Direktur Keuangan dan Investasi IFG Life Farid Azhar Nasution mengatakan, IFG Life telah menerima sebanyak 157.247 polis sampai Semester I-2022.

"Sedangkan, nilai liabilitas sebesar Rp 28,8 triliun atau sekitar 87,2 persen," ujar dia dalam siaran pers, Jumat (5/8/2022).

Dari data ini diketahui sepanjang kuartal III-2022, proses migrasi polis Jiwasraya hanya bertambah 19 polis dan nilai liabilitasnya bertambah sebanyak Rp 1,6 triliun.

Rencananya, setelah pengalihan polis Jiwasraya dilakukan, IFG Life akan membayarkan kewajiban terhadap polis sesuai dengan yang disepakati dalam proses restrukturisasi.
Sementara itu, PT Asuransi Jiwasraya (Persero) menyebut, program restrukturisasi telah memasuki tahap akhir.

Hal tersebut ditandai dengan rencana pengalihan portofolio (polis) disertai aset dan liabilitas dari Jiwasraya kepada IFG Life kloter akhir, yang akan dimulai sejak Desember 2022.

Direktur Utama Jiwasraya, Angger P. Yuwono mengatakan, bersamaan pengalihan portofolio (polis) disertai aset dan liabilitas, manajemen juga tengah mempersiapkan rencana pengembalian izin perusahaan kepada regulator.

Pengembalian izin perusahaan akan menjadi penanda berakhirnya seluruh rangkaian program restrukturisasi Jiwasraya.

"Kami sedang berupaya melakukan efisiensi beban perusahaan demi menjamin perusahaan tetap dapat going concern hingga seluruh hak-hak para pemegang polis yang ikut program restrukturisasi dapat dialihkan ke IFG Life," kata dia dalam siaran pers, dikutip Minggu (18/12/2022).

Baca juga:

Soal Bonus Direksi Jiwasraya, Stafsus Erick Thohir: Itu Insentif Ia menambahkan, satu cara melakukan efisiensi di antaranya dengan menjalankan program rightsizing struktur organisasi yang dilanjutkan dengan rasionalisasi, Direktur Manajemen Risiko, Sumber Daya Manusia dan Umum Jiwasraya R. Mahelan Prabantarikso menjelaskan, rightsizing struktur organisasi yang dilanjutkan dengan rasionalisasi dimaksudkan untuk melakukan efisiensi beban perusahaan.

Hal ini lantaran beban kerja perusahaan sudah banyak berkurang pasca migrasi polis Jiwasraya.

"Ditambah lagi sudah tidak ada aktivitas penjualan produk dan perusahaan sudah mengalami kerugian sejak lama. Faktor itu yang mendasari perlu dilakukannya rightsizing struktur organisasi untuk menyesuaikan dengan kebutuhan perusahaan menuju rencana pengembalian izin," jelas Mahelan.

Mahelan memastikan, manajemen Jiwasraya telah memenuhi hak-hak pegawai di tengah kondisi keuangan perusahaan yang terus menurun.

Sebelumnya, Sekretaris Jenderal 1 Serikat Pekerja Jiwasraya Nugroho Eko Wibowo menjelaskan, direksi Jiwasraya akan melakukan rasionalisasi berupa pemberhentian terhadap seluruh karyawan.

"Dari 189 karyawan tersisa, ada 100 orang yang bersedia bermigrasi (ke IFG Life), tetapi pintu migrasi sudah tidak bisa. Sementara, 89 lainnya tidak ingin tetap di Jiwasraya," terang dia, Selasa (29/11/2022).

Nugroho menyebut, direksi justru menawarkan opsi pengunduran diri kepada 189 karyawan tersisa.

"Tapi, prosesnya tidak transparan dan tidak ditawarkan kepada seluruh karyawan," imbuh dia.

Sebagai informasi, menurut catatan Jiwasraya sampai dengan 1 November 2022, perusahaan telah mengalihkan aset sebesar Rp 7 triliun, dengan liabilitas sebesar Rp 29 triliun ke IFG Life.

Pengalihan aset dan liabilitas ini diketahui sudah mencapai 74,14 persen dari total seluruh nilai aset dan liabilitas yang akan dialihkan.

Judul Manulife Optimistis Potensi Industri Asuransi 2023 Tetap Besar
Media/Date tauberita.com/2022-12-18 22:17
Halaman/URL https://www.tauberita.com/manulife-optimistis-potensi-industri-asuransi-2023-tetap-besar



JAKARTA, Potensi industri asuransi di Indonesia pada tahun 2023 dinilai masih lumayan besar.

Hal tersebut didasari oleh masih rendahnya penetrasi asuransi yakni hanya 3,18 persen serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, dikutip Minggu (18/12/2022).

Berdasarkan Survei Manulife Asia Care 2022 lanjut Ryan, 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

"Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," sebut dia.

Fokus 3 Produk Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang.

"Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Dia menyebutkan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk

dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.
Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000.
Dia memaparkan, saat pandemi kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar.
Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp 12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar.

Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," kata Ryan.

Judul	Akun Twitternya Kena Suspend, Ini Jejak Kritik-kritik Said Didu kepada Pemerintah
Media/Date	tauberita.com/2022-12-18 15:24
Halaman/URL	https://www.tauberita.com/akun-twitternya-kena-suspend-ini-jejak-kritik-kritik-said-didu-kepada-pemerintah



- Berikut rekam jejak kritikan dari Muhammad Said Didu untuk pemerintah, mantan Sekretaris Kementerian BUMN yang akun twitternya terkena suspend.

Twitter sedang melakukan suspend atau membatasi beberapa pengguna akun Twitter, yakni dengan melakukan bersih-bersih akun robot.

Termasuk pada akun Twitter Said Didu ,@msad_Didu, yang mengalami suspend, Hilangnya akun Twitter Said Didu tersebut menarik perhatian sejumlah tokoh ternama.

Salah satunya adalah mantan Menteri Koordinator Bidang Perekonomian, Rizal Ramli.

Rizal Ramli mengatakan bahwa akun Twitter Said Didu terkena suspend karena cuitan Said di Twitter yang selalu berbeda pendapat dengan pemerintah.

"Hi @TwitterID, Numpang tanya kenapa akun @msaid_didu disuspend?" "Hanya karena kritis dan berbeda pendapat dengan yang berkuasa?" "Apa kriteria suspend? Tks," cuit akun @RamliRizal, Jumat (16/12/2022).

Simak rekam jejak kritikan yang disampaikan oleh Said Didu , sebagai berikut:

Kritik Kebiasaan Jokowi Saat Resmikan Jalan Tol Said Didu merasa gerah dengan kebiasaan Presiden Joko Widodo (Jokowi) dalam meresmikan jalan tol.

Said berpendapat, bahwa hal tersebut hanya bagian dari pencitraan saja.

Said berpendapat demikian karena menurutnya, proyek jalan tol bukanlah proyek pemerintah, melainkan proyek yang dikerjakan BUMN.

"Setahu saya yang meresmikan tol itu mungkin hanya satu satunya hanya Pak Harto. Tentunya bukan kerja pemerintah," ungkap Said, dikutip dari Kompas.com, Rabu (13/2/2019) lalu.

Bangsa Indonesia miliki risiko besar dari kebijakan publik yang berbasis pencitraan seperti demikian.

Said mengatakan bahwa hal tersebut sangat berbahaya bagi BUMN.

Lantaran menurutnya, BUMN akan rusak bila ditunggangi oleh pencitraan politik.

Tak hanya itu, bahkan Said juga menilai pemerintahan Jokowi sudah memaksa BUMN untuk membeli proyek-proyek jalan tol dengan harga yang mahal.

Said Soroti Isu Pemindahan Ibu Kota Negara Baru Said sempat dilaporkan ke Bareskrim oleh Menko Kemaritiman dan Investasi, Luhut Pandjaitan.

Bermula dari kanal YouTube Muhammad Said Didu yang saat itu diwawancarai oleh Hersubeno Arief.

Dalam wawancara tersebut, Said menyoroti isu tentang persiapan pemidahan ibu kota negara baru yang masih terus berjalan di tengah usaha pemerintah dan semua pihak yang menangani wabah Covid-19.

Said menyampaikan, bahwa isu soal pemindahan ibu kota negara baru menunjukkan pemerintah tidak memprioritaskan masalah kesejahteraan rakyat umum.

Pemerintah hanya mementingkan legacy saja.

Kemudian, Said menyebutkan bahwa Luhut ngotot agar Menteri Keuangan, Sri Mulyani tidak menganggu dana pembangunan Ibu Kota Negara (IKN) baru dan hal tersebut dapat menambah beban utang negara.

Sebelumnya, diketahui bahwa Said Didu sudah melayangkan surat klarifikasi kepada Menteri Koordinator (Menko) Bidang Kemaritiman dan Investasi, Luhut Pandjaitan.

Namun, surat klarifikasi dari Said tidak membuat Luhut mengurungkan niatnya untuk melaporkan Said ke pihak berwajib.

Pada akhirnya, Said dipanggil oleh Direktorat Tindak Pidana Siber Bareskrim Polri untuk dimintai keterangan sebagai saksi pada Senin (4/5/2020).

Kritik Soal Kasus Freeport Diketahui bahwa Said Didu pernah memberikan kritikan yang cukup pedas kepada pemerintah mengenai akuisisi saham PT Freeport Indonesia.

Said mengatakan bahwa kebijakan pemerintah dalam pembelian saham Freeport Indonesia lewat PT Inalum bisa merugikan negara.

Ia menilai juga, bahwa langkah Pemerintah Indonesia melalui PT Inalum untuk mengambil alih 51,2 persen saham PT Freeport Indonesia tidak luar biasa.

Capain tersebut tidak perlu diluapkan secara berlebihan karena pemerintahan sebelumnya juga pernah melakukan hal yang sama.

Hal tersebut adalah ketika Indonesia mengambi PT Inalum dari Jepang dengan membayar pakai APBN.

Said Kritik Perampokan Jiwasraya Kritikannya kali ini, Said menyampaikan bahwa terdapat indikasi tindak pidana korupsi dalam kasus gagal bayar polis yang terjadi di PT Asuransi Jiwasraya (Persero).

"Terjadi perampokan (di Jiwasraya)." "Perusahaan yang sangat sehat pada 2016-2017, lalu defisit puluhan triliun di tahun berikutnya, berarti ada penyedotan dana yang terjadi," ungkap Said, Kamis (19/12/2019) lalu.

Said mengatakan bahwa ia juga tidak melihat kemungkinan adanya masalah gagal bayar di Jiwasraya yang disebabkan oleh kesalahan dalam proses berbisnis.

"Tidak mungkin kalau hanya risiko bisnis, karena ekonomi di 2018 biasa-biasa saja kok, tidak seperti 1998." "Enggak mungkin bocor sampai puluhan triliun, kalau risiko bisnis enggak sebesar itu," ungkap Said.

Profil Said Didu Dikutip dari Tribunnewswiki.com, Said Didu lahir di Pinrang, Sulawesi Selatan pada 2 Mei 1962.

Ia merupakan seorang insinyur dari Institut Pertanian Bogor (IPB) Said Didu merupakan mantan Sekretaris Kementerian BUMN .

Ia sempat menduduki jabatan tersebut, tetapi Said Didu diberhentikan dari perusahaan BUMN.

Said Didu diberhentikan karena dinilai terlalu kritis kepada para penguasa.

Said Didu juga diduga mengundurkan diri sebagai pegawai negeri.

Hal tersebut ia lakukan agar dirinya memiliki ruang untuk lebih leluasa lagi dalam mengkritik.

Diketahui, Said Didu memuli kariernya sejak tahun 1987 sebagai Birokrat di Badan Pengkajian dan Penerapan Teknologi (BPPT).

Karier Said Didu banyak dihabiskan sebagai Pegawai Negeri Sipil 9PNS) di Badan Pengkajian dan Penerapan Teknologi (BPPT).

Karier birokratnya dirintis dari bawah di BPPT sejak tahun 1987.

Mulai dari peneliti, kemudian mejabat sebagai eselon di badan riset tersebut.

Said Didu juga pernah terpilih menjadi anggota MPR pada tahun 1997.

Selain itu, sebagai petinggi di BUMN, Said juga diplot menjadi komisaris di beberapa perusahaan pelat merah.

Di antaranya adalah Komisaris PTPN IV (Persero) dan PT Bukit Asam TBK.

Mantan Sekretaris Kementerian BUMN tersebut juga sempat menjabat menjadi Komisaris PT Merpati Nusantara Airlines, Komisiaris PT Asuransi Jiwa Inhealth Indonesia, dan Dewan Pengawas Rumah Sakit RSCM Jakarta.

Pada tahun 2014-2016, Said masuk dalam pemerintahan dan menjabat sebagai Staf Khusus Menteri ESDM.

Judul	Dorong Pertumbuhan Ekonomi Syariah PBNU dan Prudential Syariah Jalin Kemitraan
Media/Date	telegraf.co.id/2022-12-18 16:06
Halaman/URL	https://telegraf.co.id/ekonomika/dorong-pertumbuhan-ekonomi-syariah-pbnu-dan-prudential-syariah-jalin-kemitraan/



Telegraf Dalam rangka dorong pertumbuhan ekonomi syariah PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) jalin kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU).

"Kami sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," ungkap KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU).

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang. Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Di kesempatan yang sama Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengungkapkan Prudential Syariah berkomitmen untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi.

"Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah

sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," tuturnya.

Ia berharap dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah," kata Omar.

Omar menutup ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera.

Judul Tips Hadapi Resesi dari Ahli, Jangan Hanya Andalkan Gaji
Media/Date tempo.co/2022-12-18 00:12
Halaman/URL https://gaya.tempo.co/read/1669511/tips-hadapi-resesi-dari-ahli-jangan-hanya-andalkan-gaji



TEMPO.CO, Jakarta - Isu resesi semakin sering terdengar di telinga masyarakat. Isu itu telah membuat kekhawatiran di banyak negara. Namun, perekonomian Indonesia masih tumbuh positif. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), pertumbuhan ekonomi negara masih mampu tumbuh lebih dari 5 persen (year on year) pada kuartal III-2022. Ini adalah berita menggembirakan.

Walau begitu, masyarakat tetap perlu waspada akan ketidakpastian global. Salah satu hal yang dapat terjadi sebagai dampak ketidakpastian global ini adalah potensi kenaikan suku bunga demi memperlambat inflasi. Ketika suku bunga naik dapat membuat perlambatan ekonomi. Dampak yang akan dirasakan adalah kemampuan daya beli masyarakat melemah karena berkurangnya penghasilan dan pengeluaran yang tinggi akibat harga kebutuhan pokok naik secara berkepanjangan.

Founder of @ladybossproject.id Kelly Patricia mengatakan informasi resesi kadang enggan diketahui oleh sebagian masyarakat karena dirasa dapat menimbulkan kekhawatiran. Namun menurut Kelly, memiliki pengetahuan mengenai dampak resesi ekonomi akan membantu melakukan antisipasi menghadapi perubahan kehidupan yang dapat terjadi.

Ia menambahkan bahwa resesi tidak selalu menjadi ancaman. Kondisi resesi, kata Kelly, bisa saja menjadi kesempatan selama kita mempersiapkan diri dan melakukan kontrol finansial, yakni menurunkan gaya hidup. "Tidak boros tapi tidak juga menahan uang karena ekonomi harus bergerak. Pendapatan yang kita miliki sebaiknya diatur dengan bijaksana agar kebutuhan saat ini tetap dapat terpenuhi sekaligus bersiap memenuhi kebutuhan pada masa mendatang, kata Kelly akhir November 2022.

Kelly menyarankan agar tidak mengandalkan gaji bulanan. Setiap orang bisa menambah pemasukan dengan berbisnis sesuai dengan hobi dan dijalankan secara online sehingga bila terjadi penurunan pendapatan, keluarga masih dapat bertahan hidup. Segmen market menengah bawah atau menengah atas bisa jadi target pelanggan sebab segmen ini akan cenderung menurunkan budget dan lebih selektif dalam memenuhi kebutuhan hidup. "Selama harga produk dan barang kita terjangkau tapi kualitasnya mumpuni maka terbuka peluang mendapatkan pelanggan. Saran lain dari Kelly, yakni meningkatkan investasi, misalnya jika memiliki cash tambahan, dapat membeli aset likuid (mudah dicairkan) dan harganya diskon. Saat resesi, banyak aset yang harganya turun. Nantinya, nilai aset berpotensi meningkat pada masa depan," kata Kelly yang juga menyarankan untuk hindari menambah utang karena utang akan berurusan dengan bunga. Jika bunga bersifat fluktuatif maka nilai utang dapat meningkat.

Founder of @gatherich Ken Handersen mengatakan penting bagi setiap orang memiliki jaring pengaman finansial yang kuat. Ken pun menyarankan agar masyarakat memprioritaskan keselamatan diri dan keuangan keluarga dalam menghadapi resesi ekonomi melalui asuransi jiwa dan kesehatan. Untuk mempersiapkan dana asuransi, Ken juga menyinggung soal arus kas positif, yakni pemasukan lebih besar dari pengeluaran. Selisihnya dapat digunakan untuk melunasi utang. Jika utang sudah lunas atau nilainya berkurang maka akan lebih leluasa menyiapkan dana darurat dan asuransi, lalu bisa berinvestasi.

Menurut Ken, risiko finansial yang besar kebanyakan berasal dari kebutuhan dana berjumlah besar dan cepat untuk biaya pengobatan atau berhentinya sumber pendapatan secara mendadak karena pencari nafkah tidak dapat lagi bekerja atau tutup usia. "Peran asuransi adalah menjaga kondisi finansial keluarga dari dua risiko besar tersebut. Bagi yang sudah memiliki asuransi dapat meninjau kembali apakah nilai proteksinya sudah memadai menghadapi resesi, kata Ken.

Head of Sequis Digital Channel Antonius Tan mengatakan bahwa literasi asuransi perlu giat dilakukan untuk menyadarkan masyarakat perlunya melakukan mitigasi finansial dalam kondisi apapun termasuk saat resesi. Menabung dan investasi saja tidak cukup karena jika terjadi kecelakaan, sakit, hingga meninggal dunia maka tabungan dan investasi dapat terganggu. Sebaliknya, dengan memiliki asuransi, masyarakat akan merasa tenang bekerja dan berkesempatan mengembangkan nilai aset yang dimiliki.

Antonius mengatakan Super You by Sequis optimis menghadapi tahun 2023. Menurutnya asuransi berbasis online semakin diminati masyarakat modern. Hingga November 2022, tercatat lebih dari 20 ribu polis asuransi Super You. Menurut Antonius, hal ini bisa menunjukkan kepercayaan yang diberikan oleh masyarakat dan nasabah kepada timnya."Kami ingin membantu masyarakat melewati masa resesi dengan baik dan tetap bisa produktif berkarya karena sudah memiliki perlindungan asuransi. Untuk itu, kami tidak segan menargetkan bisa meraih Pendapatan Premi hingga Rp 15 Miliar pada tahun 2023. Kami cukup optimis, pada tahun depan, Super You dapat mencapai target lebih dari 15.000 polis baru, kata Antonius.

Judul Lewat UU PPSK, BI dan OJK Dapat Kewenangan Baru, Apa Saja?
Media/Date theiconomics.com/2022-12-18 03:18
Halaman/URL https://www.theiconomics.com/politics/lewat-uu-ppsk-bi-dan-ojk-dapat-kewenangan-baru-apa-saja/



Selepas pengesahan Undang-Undang (UU) Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (PPSK), beberapa lembaga sektor keuangan seperti Bank Indonesia (BI), Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) mendapatkan kewenangan baru.

Untuk OJK, misalnya, kata Wakil Ketua Komisi XI DPR Fathan Subchi, akan ada penambahan komisioner yang berkaitan dengan digitalisasi teknologi finansial (fintech) dan pemecahan sektor industri keuangan non-bank (IKNB).

Banyaknya persoalan yang menumpuk di sektor IKNB, kata Fathan, terutama permasalahan lemahnya penegakan hukum, yang berimbas terjadinya kasus-kasus seperti Wanaartha Life dan Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Indosurya, mengharuskan pengambil kebijakan mengeluarkan regulasi yang mengatur hal tersebut.

"Semua karena komisioner satu dengan pegawai berapa dengan rentang kendali yang besar sekali. Multifinance berapa? Dana pensiun berapa? Asuransi berapa? Belum lembaga-lembaga kecil, makanya kita pecah jadi dua. Termasuk juga mandat baru tentang penegakan hukum karena 5 tahun kemarin OJK sangat lemah di itu," kata Fathan dalam Indonesia Financial Industry Forum 2022 di Jakarta beberapa waktu lalu.

Selanjutnya, kata Ftahn, UU PPSK juga mengatur pembentukan badan supervise yang akan bertugas menjadi penyeimbang OJK. Badan supervisi tersebut bertugas mengawasi kinerja OJK, sehingga keluhan-keluhan yang selama ini disampaikan para pelaku industri keuangan dapat dibenahi dengan baik.

"Jadi kita bisa memberikan badan pengawas, beberapa insight yang OJK punya keberanian yang lebih kuat, lebih berani maju, sehingga tidak bermain di grey area . Keluhan industri keuangan 5 tahun lalu kan OJK bermain di grey area , wilayah abu-abu yang tidak memutuskan tetapi membiarkan, tetapi juga tidak ini," ujar Fathan.

Kewenangan OJK lainnya berdasarkan UU PPSK, kata Fathan, mengawasi aktivitas aset kripto di mana selama ini

dipegang oleh Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi (Bappebti) Kementerian Perdagangan.

"Saya tidak tahu ini, karena di dunia ini tidak ada lembaga yang mengawasi kripto ini. Sampai Amerika Serikat (AS) pun tidak berani itu. Jadi sebetulnya kripto ini makhluk apa, di pasar pun masih debatable antara di sektor keuangan dan pasar ini masih sangat perdebatan yang keras. Jadi secara kelembagaan kita sudah sepakat dengan DPR," ujar Fathan.

Sedangkan kewenangan baru BI, kata Fathan, berperan dalam pertumbuhan ekonomi, sehingga tidak hanya menjalankan tugas-tugas di area makroprudensial. Jadi, tanggung jawabnya juga ikut mendorong pertumbuhan ekonomi nasional.

"Sebetulnya ini juga bicara tentang angka kemiskinan, jumlah tenaga kerja, dan kita perluas, jadi BI juga lebih bisa maksimal masuk dalam beberapa kebijakan-kebijakan yang mendukung pertumbuhan ekonomi nasional," katanya.

Judul	Inilah Para Penerima Penghargaan Indonesia Financial Brand Awards 2022 dan Indonesia Top Financial Industry Executive Awards 2022
Media/Date	theiconomics.com/2022-12-18 23:41
Halaman/URL	https://www.theiconomics.com/brand-equity/inilah-para-penerima-penghargaan-indonesia-financial-brand-awards-2022-dan-indonesia-top-financial-industry-executive-awards-2022/



The Iconomics menggelar Indonesia Financial Industry Forum 2022 dengan mengangkat tema "Initiatives During Inflation, Harnessing The Good Side of Global Recession." Acara ini merupakan rangkaian kegiatan yang dilakukan The Iconomics, yang dimulai dengan insight dari para stakeholder sektor jasa keuangan dan lainnya hingga ditutup dengan acara penghargaan kepada perusahaan jasa keuangan, yakni "Indonesia Financial Brand Awards 2022" dan "Indonesia Top Financial Industry Executive Awards 2022".

Sejumlah insight yang membuka acara ini disampaikan oleh Menteri Pariwisata dan Ekonomi Kreatif Sandiaga S. Uno, Wakil Ketua Komisi XI DPR RI Fathan Subchi dan Spesialis Madya Group Riset LPS Seto Wardono.

Adapun acara awards yang digelar ini telah melewati studi yang dilakukan The Iconomics Research. Melalui survei kepada lebih dari 10.000 responden. Responden tersebut tersebar di Medan, Makassar, Bali, Pontianakm Manado, Jakarta, Bandung, Surabaya, Yogyakarta, dan Semarang. Dalam studi ini juga memberlakukan segmentasi dalam pemilihan responden, yakni segmen usia milenial yang terdiri dari early, mid-term dan late (usia 19-38 tahun) dan melihat pula berdasarkan segmen pendapatan, yakni milenial dengan pendapatan low, middle dan high .

Perusahaan-perusahaan yang disurvei adalah perusahaan jasa keuangan yang meliputi bank buku IV, III dan II; asuransi jiwa dan umum; perusahaan pembiayaan; sekuritas dan fintech.

Dalam penghargaan Indonesia Financial Brand Awards 2022 terdiri dari penghargaan Best Brand Awareness Award, Best Brand Image Award, Best Customer Service Reputation Award, dan Best Sosial Contribution

Reputation Award.

Sebagai penjelasan, Best Brand Awareness Award diiberikan kepada perusahaan finansial dengan brand awareness tertinggi di kategorinya. Best Brand Image Award diberikan kepada perusahaan finansial dengan brand image tertinggi di kategorinya. Best Customer Service Reputation Award diberikan kepada perusahaan finansial dengan reputasi customer service tertinggi di kategorinya, dan Best Social Contribution Reputation Award diiberikan kepada perusahaan finansial dengan reputasi kontribusi sosial tertinggi di kategorinya (skala likert 1-5).

Founder & CEO The Iconomics Bram S. Putro mengatakan acara ini memasuki tahun keempat sejak pertama kali diselenggarakan pada tahun 2019. Ia berharap perusahaan jasa keuangan dapat terpacu untuk selalu mengedepankan kepuasan dari para nasabahnya. Apalagi tahun depan akan menghadapi kondisi perekonomian yang semakin menantang.

Judul	Akun Twitternya Kena Suspend, Ini Jejak Kritik-kritik Said Didu kepada Pemerintah
Media/Date	tribunnews.com/2022-12-18 15:24
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/nasional/2022/12/18/akun-twitternya-kena-suspend-ini-jejak-kritik-kritik-said-didu-kepada-pemerintah



TRIBUNNEWS.COM - Berikut rekam jejak kritikan dari Muhammad Said Didu untuk pemerintah, mantan Sekretaris Kementerian BUMN yang akun twitternya terkena suspend.

Twitter sedang melakukan suspend atau membatasi beberapa pengguna akun Twitter, yakni dengan melakukan bersih-bersih akun robot.

Termasuk pada akun Twitter Said Didu ,@msad_Didu, yang mengalami suspend, Hilangnya akun Twitter Said Didu tersebut menarik perhatian sejumlah tokoh ternama.

Salah satunya adalah mantan Menteri Koordinator Bidang Perekonomian, Rizal Ramli.

Rizal Ramli mengatakan bahwa akun Twitter Said Didu terkena suspend karena cuitan Said di Twitter yang selalu berbeda pendapat dengan pemerintah.

"Hi @TwitterID, Numpang tanya kenapa akun @msaid_didu disuspend?" "Hanya karena kritis dan berbeda pendapat dengan yang berkuasa?" "Apa kriteria suspend? Tks," cuit akun @RamliRizal, Jumat (16/12/2022).

Simak rekam jejak kritikan yang disampaikan oleh Said Didu , sebagai berikut Kritik Kebiasaan Jokowi Saat Resmikan Jalan Tol Said Didu merasa gerah dengan kebiasaan Presiden Joko Widodo (Jokowi) dalam meresmikan jalan tol.

Said berpendapat, bahwa hal tersebut hanya bagian dari pencitraan saja.

Said berpendapat demikian karena menurutnya, proyek jalan tol bukanlah proyek pemerintah, melainkan proyek yang dikerjakan BUMN.

"Setahu saya yang meresmikan tol itu mungkin hanya satu satunya hanya Pak Harto. Tentunya bukan kerja pemerintah," ungkap Said, dikutip dari Kompas.com, Rabu (13/2/2019) lalu.

Bangsa Indonesia miliki risiko besar dari kebijakan publik yang berbasis pencitraan seperti demikian.

Said mengatakan bahwa hal tersebut sangat berbahaya bagi BUMN.

Lantaran menurutnya, BUMN akan rusak bila ditunggangi oleh pencitraan politik.

Tak hanya itu, bahkan Said juga menilai pemerintahan Jokowi sudah memaksa BUMN untuk membeli proyek-proyek jalan tol dengan harga yang mahal.

Said Soroti Isu Pemindahan Ibu Kota Negara Baru Said sempat dilaporkan ke Bareskrim oleh Menko Kemaritiman dan Investasi, Luhut Pandjaitan.

Bermula dari kanal YouTube Muhammad Said Didu yang saat itu diwawancarai oleh Hersubeno Arief.

Dalam wawancara tersebut, Said menyoroti isu tentang persiapan pemidahan ibu kota negara baru yang masih terus berjalan di tengah usaha pemerintah dan semua pihak yang menangani wabah Covid-19.

Said menyampaikan, bahwa isu soal pemindahan ibu kota negara baru menunjukkan pemerintah tidak memprioritaskan masalah kesejahteraan rakyat umum.

Pemerintah hanya mementingkan legacy saja.

Kemudian, Said menyebutkan bahwa Luhut ngotot agar Menteri Keuangan, Sri Mulyani tidak menganggu dana pembangunan Ibu Kota Negara (IKN) baru dan hal tersebut dapat menambah beban utang negara.

Sebelumnya, diketahui bahwa Said Didu sudah melayangkan surat klarifikasi kepada Menteri Koordinator (Menko) Bidang Kemaritiman dan Investasi, Luhut Pandjaitan.

Namun, surat klarifikasi dari Said tidak membuat Luhut mengurungkan niatnya untuk melaporkan Said ke pihak berwajib.

Pada akhirnya, Said dipanggil oleh Direktorat Tindak Pidana Siber Bareskrim Polri untuk dimintai keterangan sebagai saksi pada Senin (4/5/2020).

Kritik Soal Kasus Freeport Diketahui bahwa Said Didu pernah memberikan kritikan yang cukup pedas kepada pemerintah mengenai akuisisi saham PT Freeport Indonesia.

Said mengatakan bahwa kebijakan pemerintah dalam pembelian saham Freeport Indonesia lewat PT Inalum bisa merugikan negara.

Ia menilai juga, bahwa langkah Pemerintah Indonesia melalui PT Inalum untuk mengambil alih 51,2 persen saham PT Freeport Indonesia tidak luar biasa.

Capain tersebut tidak perlu diluapkan secara berlebihan karena pemerintahan sebelumnya juga pernah melakukan hal yang sama.

Hal tersebut adalah ketika Indonesia mengambi PT Inalum dari Jepang dengan membayar pakai APBN.

Said Kritik Perampokan Jiwasraya Kritikannya kali ini, Said menyampaikan bahwa terdapat indikasi tindak pidana

korupsi dalam kasus gagal bayar polis yang terjadi di PT Asuransi Jiwasraya (Persero).

"Terjadi perampokan (di Jiwasraya)." "Perusahaan yang sangat sehat pada 2016-2017, lalu defisit puluhan triliun di tahun berikutnya, berarti ada penyedotan dana yang terjadi," ungkap Said, Kamis (19/12/2019) lalu.

Said mengatakan bahwa ia juga tidak melihat kemungkinan adanya masalah gagal bayar di Jiwasraya yang disebabkan oleh kesalahan dalam proses berbisnis.

"Tidak mungkin kalau hanya risiko bisnis, karena ekonomi di 2018 biasa-biasa saja kok, tidak seperti 1998." "Enggak mungkin bocor sampai puluhan triliun, kalau risiko bisnis enggak sebesar itu," ungkap Said.

Profil Said Didu Dikutip dari Tribunnewswiki.com, Said Didu lahir di Pinrang, Sulawesi Selatan pada 2 Mei 1962.

Ia merupakan seorang insinyur dari Institut Pertanian Bogor (IPB) Said Didu merupakan mantan Sekretaris Kementerian BUMN .

Ia sempat menduduki jabatan tersebut, tetapi Said Didu diberhentikan dari perusahaan BUMN.

Said Didu diberhentikan karena dinilai terlalu kritis kepada para penguasa.

Said Didu juga diduga mengundurkan diri sebagai pegawai negeri.

Hal tersebut ia lakukan agar dirinya memiliki ruang untuk lebih leluasa lagi dalam mengkritik.

Diketahui, Said Didu memuli kariernya sejak tahun 1987 sebagai Birokrat di Badan Pengkajian dan Penerapan Teknologi (BPPT).

Karier Said Didu banyak dihabiskan sebagai Pegawai Negeri Sipil 9PNS) di Badan Pengkajian dan Penerapan Teknologi (BPPT).

Karier birokratnya dirintis dari bawah di BPPT sejak tahun 1987.

Mulai dari peneliti, kemudian mejabat sebagai eselon di badan riset tersebut.

Said Didu juga pernah terpilih menjadi anggota MPR pada tahun 1997.

Selain itu, sebagai petinggi di BUMN, Said juga diplot menjadi komisaris di beberapa perusahaan pelat merah.

Di antaranya adalah Komisaris PTPN IV (Persero) dan PT Bukit Asam TBK.

Mantan Sekretaris Kementerian BUMN tersebut juga sempat menjabat menjadi Komisaris PT Merpati Nusantara Airlines, Komisiaris PT Asuransi Jiwa Inhealth Indonesia, dan Dewan Pengawas Rumah Sakit RSCM Jakarta.

Pada tahun 2014-2016, Said masuk dalam pemerintahan dan menjabat sebagai Staf Khusus Menteri ESDM.

Judul	Berhasil Raih Kinerja Keuangan Positif, CEO Bank DKI Raih 'Indonesia Most Acclaimed CEO Awards 2022'
Media/Date	voi.id/2022-12-18 09:12
Halaman/URL	https://voi.id/ekonomi/236852/berhasil-raih-kinerja-keuangan-positif-ceo-bank-dki-raih-indonesia-most-acclaimed-ceo-awards-2022



JAKARTA - Bank DKI, secara spesifik CEO Bank DKI, Fidri Arnaldy kembali menerima penghargaan, yang terbaru yakni penghargaan "Indonesia Most Acclaimed CEO 2022 with Outstanding Leadership in Providing Reliable Banking Service Category Regional Bank".

Penghargaan ini berhasil diraih atas keberhasilan dalam memimpin transformasi perseroan sejak 2021 dan memoles kinerja keuangan yang positif di tengah kondisi yang masih diliputi ketidakpastian. Penghargaan yang diinisiasi oleh media Warta Ekonomi tersebut diterima langsung oleh Direktur Utama Bank DKI, Fidri Arnaldy secara daring di Jakarta, Jumat 16 Desember.

Fidri menyampaikan apresiasi sebesar-besarnya atas penghargaan yang diraih. "Penghargaan ini tentunya menjadi pencapaian yang bernilai atas upaya dalam memimpin program Transformasi 5.0 di Bank DKI dan kembali menegaskan bahwa pencapaian kinerja positif Bank DKI diakui oleh berbagai lembaga independen terkemuka," jelasnya dalam keterangan tertulis, Minggu 18 Desember.

Penghargaan Indonesia Most Acclaimed CEO 2022 merupakan bentuk apresiasi tim peneliti Warta Ekonomi terhadap kinerja CEO/Presiden Direktur/Direktur Utama dari berbagai kategori industri, seperti; agribisnis, asuransi jiwa dan umum, energi, ritel, hingga perbankan. Penilaian dilakukan berdasarkan metode desk research, media monitoring dan expert panel dalam melihat kualitas pemimpin, seperti kinerja perusahaan selama tahun 2021-2022, serta content analysis dengan melihat berbagai sentimen positif yang muncul di media termasuk media sosial selama tahun 2021.

Selain penilaian atas kinerja perusahaan dan citra perusahaan tersebut, beberapa indikator penguat juga turut

dinilai dalam penghargaan ini, di antaranya Corporate strategy, Organizaitional Alignment, Team and Process, Personal Working Norms, Eksternal Stakeholders, dan Board Engagement.

Sosok Fidri Arnaldy yang menjabat sebagai Direktur Utama Bank DKI sejak 28 Juni 2021 ini, memiliki pengalaman lebih dari 32 tahun di bidang perbankan baik konvensional maupun syariah dengan prestasi kinerja terbaik. Atas pengalaman dan prestasi yang diraih selama perjalanannya, Fidri Arnaldy selaku Direktur Utama Bank DKI seringkali dianugerahi berbagai penghargaan baik secara organisasi maupun individu.

Terakhir, Direktur Utama Bank DKI, Fidri Arnaldy dinobatkan sebagai Top 100 CEO 2022 versi majalah Infobank.

Kinerja cemerlang Bank DKI di bawah kepemimpinan Direktur Utama Fidri Arnaldy patut diacungi jempol. Berbagai raihan kinerja positif dan ekspansi yang solid mampu dibukukan oleh Bank DKI, tercermin dari catatan laba bersih sebesar Rp726 miliar atau tumbuh 28,83 persen secara year on year (YoY) pada kuartal III 2022.

Selain itu, sepanjang tahun 2022 Bank DKI telah berhasil meraih berbagai penghargaan bergengsi total sebanyak 33 penghargaan telah diraih Bank DKI, di antaranya penganugerahan sebagai peringkat 15 dari 20 Bank Terbaik versi majalah Forbes Indonesia.

Terbaru, Bank DKI berhasil meraih penghargaan sebagai "TOP Digital Implementation 2022 #STARS 4" dan Direktur Utama Bank DKI dinobatkan sebagai "TOP Leader On Digital Implementation 2022" dalam TOP Digital Awards 2022.

Sekretaris Perusahaan Bank DKI, Arie Rinaldi menambahkan bahwa semangat leadership dibawah kepemimpinan Direktur Utama Fidri Arnaldy turut mendorong insan Bank DKI untuk terus menunjukkan kompetensi dan kontribusi terbaik, serta berinovasi mewujudkan visi sebagai Bank Pilihan untuk Jakarta yang Maju dan Sejahtera.

Lebih lanjut Arie menyatakan penghargaan yang diterima oleh Direktur Utama Bank DKI Fidri Arnaldy ini juga menumbuhkan semangat optimisme atas berbagai upaya yang telah dilakukan Bank DKI dalam menghadapi era disrupsi di masa mendatang.

"Bank DKI terus berkomitmen dalam menghadirkan inovasi dan memberikan layanan terbaik kepada nasabah serta memenuhi harapan pemangku kepentingan, ke arah digitalisasi," tutup Arie.

Judul	Dukung Program Pemerintah, Askrindo Perkenalkan Asuransi Digital ke Masyarakat
Media/Date	wahananews.co/2022-12-18 17:58
Halaman/URL	https://wahananews.co/nasional/dukung-program-pemerintah-askrindo-perkenalkan-asuransi-digital-ke-masyarakat-r3fuzZ1n0w



WahanaNews.co | Berdasarkan data dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penetrasi asuransi terhadap produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia sampai saat ini baru mencapai 3,18 persen pada 2021.

Secara rinci, penetrasi asuransi jiwa di Indonesia baru 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen dengan angka desitas asuransi sebesar Rp1,82juta.

Rendahnya indeksi literasi asuransi mendorong Askrindo untuk terus memberikan pemahaman-pemahaman mendasar tentang asuransi. Tujuannya mendorong masyarakat sadar akan pentingnya asuransi.

Melihat hal itu Askrindo turut berperan serta dalam pameran UMKM Induk Koperasi Wanita Pengusaha Indonesia (Inkowapi) selama periode 16 - 18 Desember 2022 yang digelar di Lapangan Banteng, Jakarta Pusat. Pada pameran tersebut pengunjung melakukan transaksi atas pembelian Asuransi Kecelakaan Diri Askrindo.

Transaksi ini merupakan bagian dari literasi asuransi kepada masyarakat khususnya para milenial dan Generasi Z atas kemudahan pembelian Asuransi Digital Askrindo secara online. Askrindo mempersiapkan semua mitra dengan berbagai channel pembayaran digital yakni transfer dan Virtual Account (VA) agar lebih banyak transaksi yang dapat digunakan.

Terlebih asuransi saat ini sangat mudah didapatkan hanya dengan ponsel dan sangat mudah juga dalam pengajuan klaimnya salah satunya melalui aplikasi DigiAsk 4.0 yang bisa di download melalui playstore dan Appstore. Dengan dukungan Askrindo Core System, Askrindo mengembangkan aplikasi berbasis digital platform, sehingga bisnis dapat dilakukan dengan lebih cepat dan akurat.

Fokus usaha Askrindo pada segmen UMKM juga tidak pernah bergeser sejak perusahaan ini didirikan 51 tahun lalu. Peran Askrindo mendukung program kebijakan Pemerintah tidak berubah sejak berdirinya perusahaan sampai saat ini. Dinamika kredit program mulai dari Bimas, KUT, PIR Trans, PRPTE, KUR, sampai KMKPEN dalam rangka pemulihan ekonomi nasional telah memberi warna pada jalannya perusahaan.

Judul	Dukung Program Pemerintah, Askrindo Perkenalkan Asuransi Digital ke Masyarakat
Media/Date	wahananews.co/2022-12-18 17:58
Halaman/URL	https://wahananews.co/nasional/dukung-program-pemerintah-askrindo-perkenalkan-asuransi-digital-ke-masyarakat-r3fuzZ1n0w



WahanaNews.co | Berdasarkan data dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penetrasi asuransi terhadap produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia sampai saat ini baru mencapai 3,18 persen pada 2021.

Secara rinci, penetrasi asuransi jiwa di Indonesia baru 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen dengan angka desitas asuransi sebesar Rp1,82juta.

Rendahnya indeksi literasi asuransi mendorong Askrindo untuk terus memberikan pemahaman-pemahaman mendasar tentang asuransi. Tujuannya mendorong masyarakat sadar akan pentingnya asuransi.

Melihat hal itu Askrindo turut berperan serta dalam pameran UMKM Induk Koperasi Wanita Pengusaha Indonesia (Inkowapi) selama periode 16 - 18 Desember 2022 yang digelar di Lapangan Banteng, Jakarta Pusat. Pada pameran tersebut pengunjung melakukan transaksi atas pembelian Asuransi Kecelakaan Diri Askrindo.

Transaksi ini merupakan bagian dari literasi asuransi kepada masyarakat khususnya para milenial dan Generasi Z atas kemudahan pembelian Asuransi Digital Askrindo secara online. Askrindo mempersiapkan semua mitra dengan berbagai channel pembayaran digital yakni transfer dan Virtual Account (VA) agar lebih banyak transaksi yang dapat digunakan.

Terlebih asuransi saat ini sangat mudah didapatkan hanya dengan ponsel dan sangat mudah juga dalam pengajuan klaimnya salah satunya melalui aplikasi DigiAsk 4.0 yang bisa di download melalui playstore dan Appstore. Dengan dukungan Askrindo Core System, Askrindo mengembangkan aplikasi berbasis digital platform, sehingga bisnis dapat dilakukan dengan lebih cepat dan akurat.

Fokus usaha Askrindo pada segmen UMKM juga tidak pernah bergeser sejak perusahaan ini didirikan 51 tahun lalu. Peran Askrindo mendukung program kebijakan Pemerintah tidak berubah sejak berdirinya perusahaan sampai saat ini. Dinamika kredit program mulai dari Bimas, KUT, PIR Trans, PRPTE, KUR, sampai KMKPEN dalam rangka pemulihan ekonomi nasional telah memberi warna pada jalannya perusahaan.

Judul	Penuhi Janji, Aditya Bagikan Puluhan Set Pakaian Safety untuk 35 BPK di Banjarbaru
Media/Date	wartabanjar.com/2022-12-18 08:27
Halaman/URL	https://wartabanjar.com/2022/12/18/penuhi-janji-aditya-bagikan-puluhan-set-pakaian-safety-untuk-35-bpk-di-banjarbaru/



WARTABANJAR.COM, BANJARBARU Wali Kota HM Aditya Mufti Ariffin memenuhi janjinya kepada Barisan Pemadam Kebakaran (BPK) di Kota Banjarbaru.

Janji itu, adalah memberikan pakaian keselamatan kepada BPK di Kota Banjarbaru.

Sebanyak 70 set pakaian safety diserahkan kepada anggota BPK swasta atau swadaya masyarakat, yang tergabung dalam Banjarbaru Rescue (Barres) 698.

Set pakaian safety ini terdiri dari seragam khusus anti panas, helm, sepatu dan sarung tangan.

Bantuan ini, diserahkan langsung Wali Kota Banjarbaru Aditya di ruang tamu utama Wali Kota, pada Jumat (16/12/2022).

Penyerahan pakaian safety ini, merupakan menunaikan janji dari sang Kepala Daerah Kota Banjarbaru untuk para anggota BPK.

"Ada dua janji yang pernah kami sampaikan untuk anggota BPK yang tergabung di Barres 698. Dan hari ini Alhamdulillah, kedua janji tersebut sudah kami penuhi," ucap Wali Kota Banjarbaru, HM Aditya Mufti Ariffin.

Lanjut Aditya, dirinya sangat mengapresiasi kesigapan anggota BPK yang terjun kelapangan tanpa pamrih. Sehingga dengan adanya bantuan pakaian safety ini bisa menambah semangat dan kinerja dilapangan.

"Sebelumnya janji pertama kami memberikan asuransi jiwa kepada setiap anggota BPK dan sudah dipenuhi sejak awal tahun 2022. Sehingga tunai sudah dua janji yang pernah kami ucapkan," ujarnya.

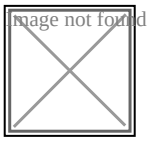
Masih kata Aditya, bantuan pakaian safety ini agar bisa digunakan saat memberikan bantuan dan pertolongan apabila terjadi musibah kebakaran maupun bencana lainnya.

"Kami berharap bantuan pakaian safety ini dijaga dan dirawat, jangan digunakan sembarangan sehingga terawat dan bisa dipakai anggota BPK bergantian saat menjalankan tugas," katanya.

Diinformasikan, dari 70 pakaian safety ini akan dibagikan kepada 35 BPK se-Kota Banjarbaru. Dalam satu

organisasi BPK akan mendapat dua set pakaian yang bisa digunakan guna mendukung kegiatan saat dilapangan.

Judul OJK Beri Izin Usaha Kepada PT Asuransi Untuk Semua
Media/Date wartaekonomi.co.id/2022-12-18 03:58
Halaman/URL https://finance.wartaekonomi.co.id/read16498/ojk-beri-izin-usahakepada-pt-asuransi-untuk-semua



PT Asuransi Untuk Semua berhasil mengantongi izin usaha perusahaan asuransi umum dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) berdasarkan Keputusan Dewan Komisioner nomor KEP-56/D.05/2022 pada 17 November 2022.

Deputi Komisioner Pengawas IKNB II selaku Plt. Deputi Komisioner Pengawas IKNB I Moch. Ihsanuddin mengatakan pemberian izin usaha tersebut berlaku sejak tanggal ditetapkannya Keputusan dewan komisioner dimaksud.

"Permohonan izin usaha Asuransi Untuk Semua di bidang Asuransi Umum telah sesuai dengan ketentuan Pasal 9 ayat 1 Peraturan OJK Nomor 67/POJK.05/2016 tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, Perusahaan Reasuransi, dan Perusahaan Reasuransi Syariah (POJK 67/2016)," kata Ihsanuddin dalam keterangan resmi, dikutip Sabtu (17/12).

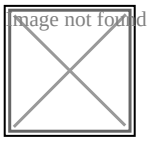
Dalam peraturan tersebut, disebutkan bahwa setiap pihak yang menyelenggarakan usaha asuransi umum, usaha asuransi jiwa, atau usaha reasuransi wajib mendapatkan izin usaha dari OJK.

Sesuai dengan ketentuan Pasal 27 ayat 1 dan ayat 2 POJK 67/2016, Asuransi Untuk Semua diwajibkan untuk melakukan kegiatan usaha paling lama tiga bulan setelah tanggal izin usaha ditetapkan.

Perusahaan juga wajib menyampaikan laporan pelaksanaan kegiatan usaha dimaksud kepada OJK paling lama 10 hari kerja sejak tanggal dimulainya kegiatan usaha.

Adapun Asuransi Untuk Semua beralamat di One Pacific Place 10th Floor Unit C, SCBD, Jakarta Selatan 12190..

Judul OJK Beri Izin Usaha Kepada PT Asuransi Untuk Semua
Media/Date wartaekonomi.co.id/2022-12-18 03:58
Halaman/URL https://finance.wartaekonomi.co.id/read16498/ojk-beri-izin-usahakepada-pt-asuransi-untuk-semua



PT Asuransi Untuk Semua berhasil mengantongi izin usaha perusahaan asuransi umum dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) berdasarkan Keputusan Dewan Komisioner nomor KEP-56/D.05/2022 pada 17 November 2022.

Deputi Komisioner Pengawas IKNB II selaku Plt. Deputi Komisioner Pengawas IKNB I Moch. Ihsanuddin mengatakan pemberian izin usaha tersebut berlaku sejak tanggal ditetapkannya Keputusan dewan komisioner dimaksud.

"Permohonan izin usaha Asuransi Untuk Semua di bidang Asuransi Umum telah sesuai dengan ketentuan Pasal 9 ayat 1 Peraturan OJK Nomor 67/POJK.05/2016 tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, Perusahaan Reasuransi, dan Perusahaan Reasuransi Syariah (POJK 67/2016)," kata Ihsanuddin dalam keterangan resmi, dikutip Sabtu (17/12).

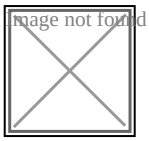
Dalam peraturan tersebut, disebutkan bahwa setiap pihak yang menyelenggarakan usaha asuransi umum, usaha asuransi jiwa, atau usaha reasuransi wajib mendapatkan izin usaha dari OJK.

Sesuai dengan ketentuan Pasal 27 ayat 1 dan ayat 2 POJK 67/2016, Asuransi Untuk Semua diwajibkan untuk melakukan kegiatan usaha paling lama tiga bulan setelah tanggal izin usaha ditetapkan.

Perusahaan juga wajib menyampaikan laporan pelaksanaan kegiatan usaha dimaksud kepada OJK paling lama 10 hari kerja sejak tanggal dimulainya kegiatan usaha.

Adapun Asuransi Untuk Semua beralamat di One Pacific Place 10th Floor Unit C, SCBD, Jakarta Selatan 12190..

Judul	Sukses Jaga Kinerja, Bos Bank DKI Sabet Penghargaan Indonesia Most Acclaimed CEO 2022
Media/Date	wartaekonomi.co.id/2022-12-18 17:31
Halaman/URL	https://wartaekonomi.co.id/read467234/sukses-jaga-kinerja-bos-bank-dki-sabet-penghargaan-indonesia-most-acclaimed-ceo-2022



CEO Bank DKI, Fidri Arnaldy kembali menerima penghargaan, yang terbaru yakni penghargaan "Indonesia Most Acclaimed CEO 2022 with Outstanding Leadership in Providing Reliable Banking Service Category Regional Bank". Penghargaan ini berhasil diraih atas keberhasilan dalam memimpin transformasi perseroan sejak 2021 dan memoles kinerja keuangan yang positif di tengah kondisi yang masih diliputi ketidakpastian.

Penghargaan yang diinisiasi oleh media Warta Ekonomi tersebut diterima langsung oleh Direktur Utama Bank DKI, Fidri Arnaldy secara daring di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

Direktur Utama Bank DKI, Fidri Arnaldy menyampaikan apresiasi sebesar-besarnya atas penghargaan yang diraih. "Penghargaan ini tentunya menjadi pencapaian yang bernilai atas upaya dalam memimpin program Transformasi 5.0 di Bank DKI dan kembali menegaskan bahwa pencapaian kinerja positif Bank DKI diakui oleh berbagai lembaga independen terkemuka," katanya di Jakarta, Minggu (18/12/2022).

Adapun penghargaan Indonesia Most Acclaimed CEO 2022 merupakan bentuk apresiasi tim peneliti Warta Ekonomi terhadap kinerja CEO/Presiden Direktur/Direktur Utama dari berbagai kategori industri, seperti; agribisnis, asuransi jiwa dan umum, energi, ritel, hingga perbankan. Penilaian dilakukan berdasarkan metode desk research , media monitoring dan expert panel dalam melihat kualitas pemimpin, seperti kinerja perusahaan selama tahun 2021-2022, serta content analysis dengan melihat berbagai sentimen positif yang muncul di media termasuk media sosial selama tahun 2021.

Selain penilaian atas kinerja perusahaan dan citra perusahaan tersebut, beberapa indikator penguat juga turut dinilai dalam Penghargaan ini, diantaranya C orporate strategy, O rganizaitional A lignment, T eam and P rocess, P ersonal W orking N orms, E ksternal S takeholders, dan Board Engagement .

Sosok Fidri Arnaldy yang menjabat sebagai Direktur Utama Bank DKI sejak 28 Juni 2021 ini, memiliki pengalaman lebih dari 32 tahun dibidang perbankan baik konvensional maupun syariah dengan prestasi kinerja terbaik. Atas pengalaman dan prestasi yang diraih selama perjalanannya, Fidri Arnaldy selaku Direktur Utama Bank DKI seringkali dianugerahi berbagai penghargaan baik secara organisasi maupun individu. Terakhir, Direktur Utama Bank DKI, Fidri Arnaldy dinobatkan sebagai Top 100 CEO 2022 versi majalah Infobank.

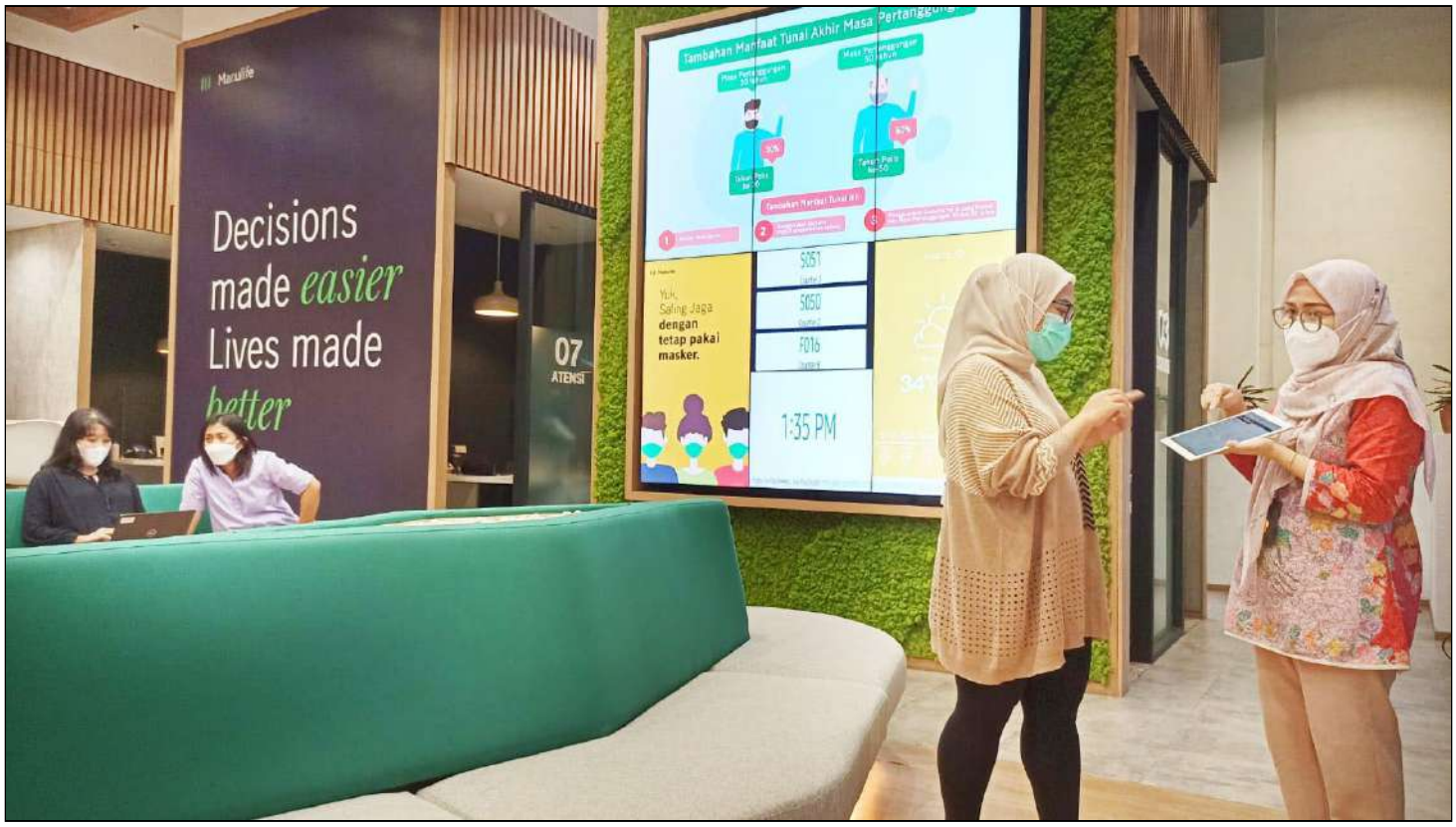
Kinerja cemerlang Bank DKI di bawah kepemimpinan Direktur Utama Fidri Arnaldy patut diacungi jempol. Berbagai raihan kinerja positif dan ekspansi yang solid mampu dibukukan oleh Bank DKI, tercermin dari catatan laba bersih sebesar Rp726 miliar atau tumbuh 28,83% secara year on year (YoY) pada Kuartal III 2022.

Sekretaris Perusahaan Bank DKI, Arie Rinaldi menambahkan bahwa semangat leadership dibawah kepemimpinan Direktur Utama Fidri Arnaldy turut mendorong insan Bank DKI untuk terus menunjukkan kompetensi dan kontribusi

terbaik, serta berinovasi mewujudkan visi sebagai Bank Pilihan untuk Jakarta yang Maju dan Sejahtera.

"Bank DKI terus berkomitmen dalam menghadirkan inovasi dan memberikan layanan terbaik kepada nasabah serta memenuhi harapan pemangku kepentingan, kearah digitalisasi," tutup Arie..

Judul	Peluang Industri Asuransi Nasional 2023 Tetap Besar, Manulife Fokus di Tiga Produk
Media/Date	waspada.id/2022-12-18 15:49
Halaman/URL	https://waspada.id/ekonomi/peluang-industri-asuransi-nasional-2023-tetap-besar-manulife-fokus-di-tiga-produk/



JAKARTA (Waspada): Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

"Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," tambah Ryan Charland.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE).

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp83 miliar.

Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp6 triliun (un-audited). Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan.

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife. Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Dia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Judul Prudential Syariah Bangun Kemitraan dengan PBNU
Media/Date waspada.id/2022-12-18 09:43
Halaman/URL https://waspada.id/ekonomi/prudential-syariah-bangun-kemitraan-dengan-pbnu/



JAKARTA (Waspada): Prudential Syariah meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU. Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Presiden Direktur Prudential Syariah,Omar Sjawaldy Anwar mengatakan, dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang

kredibel dan terkemuka.

"Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," ujar Omar dalam keterangannya di Jakarta, Sabtu (17/12/2022).

Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya) mengatakan, pihaknya sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024.

"Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," ujarnya.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.[1] Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi yakni inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu edukasi, regulasi dan data, "Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar.

PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) mulai beroperasi sejak 2022 sebagai hasil dari proses pemekaran usaha melalui pemisahan Unit Usaha Syariah PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) menjadi entitas yang terpisah. Prudential Syariah menawarkan rangkaian solusi perlindungan jiwa, Kesehatan dan finansial berbasis Syariah yang berdasarkan transparansi, gotong royong dan keadilan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia yang terus berkembang.

Sejak pertama kali didirikan sebagai Unit Usaha Syariah pada tahun 2007, hingga kini akhirnya menjadi entitas yang terpisah, Prudential Syariah senantiasa berkomitmen untuk memberikan solusi perlindungan kepada seluruh masyarakat Indonesia dengan mengusung nilai-nilai yang universal dan inklusif, sesuai dengan prinsip Syariah untuk Semua.

Didukung oleh nilai-nilai utama kami yaitu membahagiakan peserta (delighting customers), inovasi produk dan layanan serta digitalisasi yang terus dikembangkan, Prudential Syariah berkomitmen memperkuat posisinya untuk mewujudkan aspirasi menjadi salah satu kontributor ekonomi Syariah terkemuka di Indonesia dan membuat masyarakat Indonesia lebih sehat dan sejahtera.

PT Prudential Sharia Life Assurance berizin dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).(J02)

Judul Prudential Syariah Bangun Kemitraan dengan PBNU
Media/Date waspada.id/2022-12-18 09:43
Halaman/URL https://waspada.id/ekonomi/prudential-syariah-bangun-kemitraan-dengan-pbnu/



JAKARTA (Waspada): Prudential Syariah meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU. Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Presiden Direktur Prudential Syariah,Omar Sjawaldy Anwar mengatakan, dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang

kredibel dan terkemuka.

"Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," ujar Omar dalam keterangannya di Jakarta, Sabtu (17/12/2022).

Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya) mengatakan, pihaknya sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024.

"Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," ujarnya.

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.[1] Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi yakni inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu edukasi, regulasi dan data, "Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar.

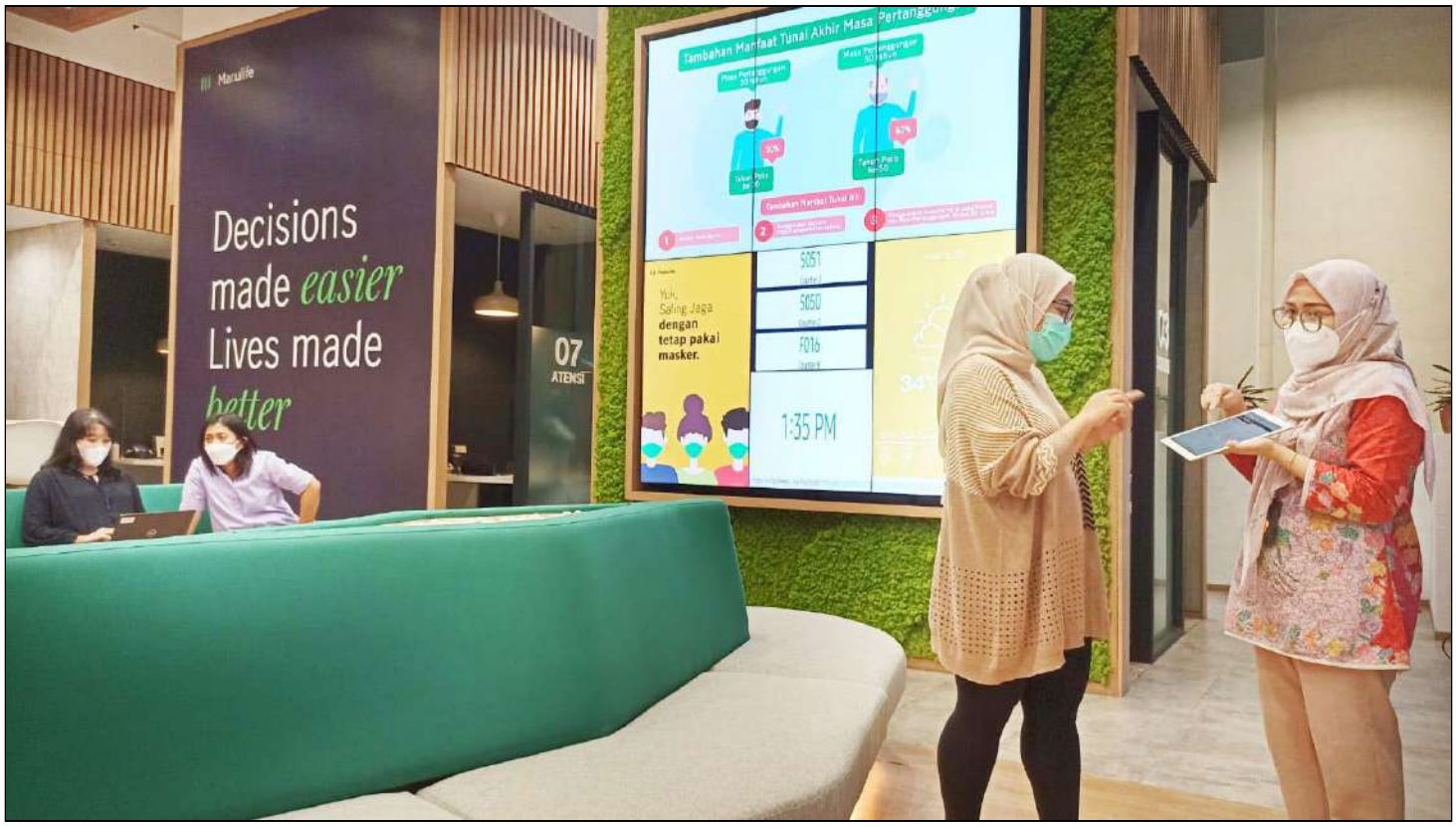
PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) mulai beroperasi sejak 2022 sebagai hasil dari proses pemekaran usaha melalui pemisahan Unit Usaha Syariah PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) menjadi entitas yang terpisah. Prudential Syariah menawarkan rangkaian solusi perlindungan jiwa, Kesehatan dan finansial berbasis Syariah yang berdasarkan transparansi, gotong royong dan keadilan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia yang terus berkembang.

Sejak pertama kali didirikan sebagai Unit Usaha Syariah pada tahun 2007, hingga kini akhirnya menjadi entitas yang terpisah, Prudential Syariah senantiasa berkomitmen untuk memberikan solusi perlindungan kepada seluruh masyarakat Indonesia dengan mengusung nilai-nilai yang universal dan inklusif, sesuai dengan prinsip Syariah untuk Semua.

Didukung oleh nilai-nilai utama kami yaitu membahagiakan peserta (delighting customers), inovasi produk dan layanan serta digitalisasi yang terus dikembangkan, Prudential Syariah berkomitmen memperkuat posisinya untuk mewujudkan aspirasi menjadi salah satu kontributor ekonomi Syariah terkemuka di Indonesia dan membuat masyarakat Indonesia lebih sehat dan sejahtera.

PT Prudential Sharia Life Assurance berizin dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).(J02)

Judul	Peluang Industri Asuransi Nasional 2023 Tetap Besar, Manulife Fokus di Tiga Produk
Media/Date	waspada.id/2022-12-18 15:49
Halaman/URL	https://waspada.id/ekonomi/peluang-industri-asuransi-nasional-2023-tetap-besar-manulife-fokus-di-tiga-produk/



JAKARTA (Waspada): Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

"Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," tambah Ryan Charland.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE).

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp83 miliar.

Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp6 triliun (un-audited). Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan.

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife. Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Dia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Judul Peluang industri asuransi nasional dinilai masih tetap besar pada 2023
Media/Date 24hour.id/2022-12-19 08:07
Halaman/URL https://www.24hour.id/peluang-industri-asuransi-nasional-dinilai-masih-tetap-besar-pada-2023/



Kami optimistis menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan Jakarta (ANTARA) Peluang industri asuransi nasional pada 2023 dinilai masih tetap besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi dan semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

"Kami optimistis menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam keterangannya di Jakarta, Senin.

Ia menambahkan pihaknya percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depannya.

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah yang tercatat pada 2021 baru 3,18 persen.

Angka itu terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui pada 2023 merupakan tahun yang menantang.

"Namun, kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun

layanan," ujarnya.
Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan untuk nasabah pada masa mendatang.
Produk yang akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama itu adalah pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis.
Menurut dia, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti, produk MiFirst Life Protector, asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.
Richard juga menjelaskan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan menjadi lebih besar.

Sepanjang 2021, pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Menurut dia, kekuatan Manulife juga karena menjaga kepercayaan nasabah, termasuk dalam membayar klaim.

Tercatat, khusus klaim perawatan COVID-19, sepanjang Januari-Oktober 2022, Manulife membayar sebesar Rp83 miliar.

Sedangkan, untuk klaim keseluruhan pada periode Januari-September 2022, perusahaan membayar klaim Rp6 triliun (un-audited). Sementara, pada 2021, Manulife membayar klaim sebesar Rp8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas dan kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tambah Ryan.

Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan, mengakui pembayaran klaim asuransi berlangsung tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya.

"Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga ini harus dipertahankan," ujarnya.

Baca juga:

AAUI optimistis bisnis asuransi umum positif di tengah ancaman resesi Baca juga:

AAUI dukung tugas baru LPS jadi penjamin polis asuransi Baca juga:

Sri Mulyani: Tugas baru LPS jamin polis berlaku lima tahun lagi Pewarta: Kelik Dewanto Editor: Ahmad Buchori COPYRIGHT ANTARA 2022

Judul Peluang industri asuransi nasional dinilai masih tetap besar pada 2023
Media/Date 24hour.id/2022-12-19 08:07
Halaman/URL https://www.24hour.id/peluang-industri-asuransi-nasional-dinilai-masih-tetap-besar-pada-2023/



Kami optimistis menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan Jakarta (ANTARA) Peluang industri asuransi nasional pada 2023 dinilai masih tetap besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi dan semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

"Kami optimistis menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam keterangannya di Jakarta, Senin.

Ia menambahkan pihaknya percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depannya.

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah yang tercatat pada 2021 baru 3,18 persen.

Angka itu terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui pada 2023 merupakan tahun yang menantang.

"Namun, kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun

layanan," ujarnya.
Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan untuk nasabah pada masa mendatang.
Produk yang akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama itu adalah pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis.
Menurut dia, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti, produk MiFirst Life Protector, asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.
Richard juga menjelaskan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan menjadi lebih besar.

Sepanjang 2021, pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Menurut dia, kekuatan Manulife juga karena menjaga kepercayaan nasabah, termasuk dalam membayar klaim.

Tercatat, khusus klaim perawatan COVID-19, sepanjang Januari-Oktober 2022, Manulife membayar sebesar Rp83 miliar.

Sedangkan, untuk klaim keseluruhan pada periode Januari-September 2022, perusahaan membayar klaim Rp6 triliun (un-audited). Sementara, pada 2021, Manulife membayar klaim sebesar Rp8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas dan kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tambah Ryan.

Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan, mengakui pembayaran klaim asuransi berlangsung tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya.

"Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga ini harus dipertahankan," ujarnya.

Baca juga:

AAUI optimistis bisnis asuransi umum positif di tengah ancaman resesi Baca juga:

AAUI dukung tugas baru LPS jadi penjamin polis asuransi Baca juga:

Sri Mulyani: Tugas baru LPS jamin polis berlaku lima tahun lagi Pewarta: Kelik Dewanto Editor: Ahmad Buchori COPYRIGHT ANTARA 2022

Judul	Peluang industri asuransi nasional dinilai masih tetap besar pada 2023 Media Sumber
Media/Date	antaranews.biz.id/2022-12-19 08:12
Halaman/URL	https://antaranews.biz.id/terbaru/peluang-industri-asuransi-nasional-dinilai-masih-tetap-besar-pada-2023/



Kami optimistis menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan Jakarta (ANTARANEWS) Peluang industri asuransi nasional pada 2023 dinilai masih tetap besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi dan semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

"Kami optimistis menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam keterangannya di Jakarta, Senin.

Ia menambahkan pihaknya percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depannya.

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah yang tercatat pada 2021 baru 3,18 persen.

Angka itu terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui pada 2023 merupakan tahun yang

menantang.
"Namun, kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujarnya.
Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan untuk nasabah pada masa mendatang.
Produk yang akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama itu adalah pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis.
Menurut dia, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti, produk MiFirst Life Protector, asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.
Richard juga menjelaskan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan menjadi lebih besar.

Sepanjang 2021, pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Menurut dia, kekuatan Manulife juga karena menjaga kepercayaan nasabah, termasuk dalam membayar klaim.

Tercatat, khusus klaim perawatan COVID-19, sepanjang Januari-Oktober 2022, Manulife membayar sebesar Rp83 miliar.

Sedangkan, untuk klaim keseluruhan pada periode Januari-September 2022, perusahaan membayar klaim Rp6 triliun (un-audited). Sementara, pada 2021, Manulife membayar klaim sebesar Rp8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas dan kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tambah Ryan.

Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan, mengakui pembayaran klaim asuransi berlangsung tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya.

"Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga ini harus dipertahankan," ujarnya.

Judul	Peluang industri asuransi nasional dinilai masih tetap besar pada 2023 Media Sumber
Media/Date	antaranews.biz.id/2022-12-19 08:12
Halaman/URL	https://antaranews.biz.id/terbaru/peluang-industri-asuransi-nasional-dinilai-masih-tetap-besar-pada-2023/



Kami optimistis menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan Jakarta (ANTARANEWS) Peluang industri asuransi nasional pada 2023 dinilai masih tetap besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi dan semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

"Kami optimistis menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam keterangannya di Jakarta, Senin.

Ia menambahkan pihaknya percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depannya.

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah yang tercatat pada 2021 baru 3,18 persen.

Angka itu terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui pada 2023 merupakan tahun yang

menantang.
"Namun, kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujarnya.
Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan untuk nasabah pada masa mendatang.
Produk yang akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama itu adalah pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis.
Menurut dia, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti, produk MiFirst Life Protector, asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.
Richard juga menjelaskan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan menjadi lebih besar.

Sepanjang 2021, pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Menurut dia, kekuatan Manulife juga karena menjaga kepercayaan nasabah, termasuk dalam membayar klaim.

Tercatat, khusus klaim perawatan COVID-19, sepanjang Januari-Oktober 2022, Manulife membayar sebesar Rp83 miliar.

Sedangkan, untuk klaim keseluruhan pada periode Januari-September 2022, perusahaan membayar klaim Rp6 triliun (un-audited). Sementara, pada 2021, Manulife membayar klaim sebesar Rp8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas dan kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tambah Ryan.

Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan, mengakui pembayaran klaim asuransi berlangsung tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya.

"Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga ini harus dipertahankan," ujarnya.

Judul	Peluang industri asuransi nasional dinilai masih tetap besar pada 2023
Media/Date	antaranews.com/2022-12-19 08:07
Halaman/URL	https://www.antaranews.com/berita/3311530/peluang-industri-asuransi-nasional-dinilai-masih-tetap-besar-pada-2023



Jakarta (ANTARA) - Peluang industri asuransi nasional pada 2023 dinilai masih tetap besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi dan semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

"Kami optimistis menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam keterangannya di Jakarta, Senin.

Ia menambahkan pihaknya percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depannya.

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah yang tercatat pada 2021 baru 3,18 persen.

Angka itu terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen,

dan asuransi wajib 0,08 persen.

Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui pada 2023 merupakan tahun yang menantang.

"Namun, kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujarnya.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan untuk nasabah pada masa mendatang.

Produk yang akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama itu adalah pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis.

Menurut dia, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti, produk MiFirst Life Protector, asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Richard juga menjelaskan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan menjadi lebih besar.

Sepanjang 2021, pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Menurut dia, kekuatan Manulife juga karena menjaga kepercayaan nasabah, termasuk dalam membayar klaim.

Tercatat, khusus klaim perawatan COVID-19, sepanjang Januari-Oktober 2022, Manulife membayar sebesar Rp83 miliar.

Sedangkan, untuk klaim keseluruhan pada periode Januari-September 2022, perusahaan membayar klaim Rp6 triliun (un-audited). Sementara, pada 2021, Manulife membayar klaim sebesar Rp8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas dan kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tambah Ryan.

Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan, mengakui pembayaran klaim asuransi berlangsung tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya.

"Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga ini harus dipertahankan," ujarnya.

Judul	Peluang industri asuransi nasional dinilai masih tetap besar pada 2023
Media/Date	antaranews.com/2022-12-19 08:07
Halaman/URL	https://www.antaranews.com/berita/3311530/peluang-industri-asuransi-nasional-dinilai-masih-tetap-besar-pada-2023



Jakarta (ANTARA) - Peluang industri asuransi nasional pada 2023 dinilai masih tetap besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi dan semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

"Kami optimistis menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam keterangannya di Jakarta, Senin.

Ia menambahkan pihaknya percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depannya.

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah yang tercatat pada 2021 baru 3,18 persen.

Angka itu terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen,

dan asuransi wajib 0,08 persen.

Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui pada 2023 merupakan tahun yang menantang.

"Namun, kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujarnya.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan untuk nasabah pada masa mendatang.

Produk yang akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama itu adalah pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis.

Menurut dia, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti, produk MiFirst Life Protector, asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Richard juga menjelaskan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan menjadi lebih besar.

Sepanjang 2021, pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Menurut dia, kekuatan Manulife juga karena menjaga kepercayaan nasabah, termasuk dalam membayar klaim.

Tercatat, khusus klaim perawatan COVID-19, sepanjang Januari-Oktober 2022, Manulife membayar sebesar Rp83 miliar.

Sedangkan, untuk klaim keseluruhan pada periode Januari-September 2022, perusahaan membayar klaim Rp6 triliun (un-audited). Sementara, pada 2021, Manulife membayar klaim sebesar Rp8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas dan kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tambah Ryan.

Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan, mengakui pembayaran klaim asuransi berlangsung tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya.

"Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga ini harus dipertahankan," ujarnya.

Judul Aditya Berikan Pakaian Antipanas ke Petugas Pemadam Kebakaran
Media/Date Banjarmasin Post/2022-12-19 08:17
Halaman/URL Pg11

Aditya Berikan Pakaian Antipanas ke Petugas Pemadam Kebakaran

BANJARBARU, BPOST - Sebanyak 70 set pakaian pengaman secara simbolis diserahkan kepada anggota Barisan Pemadam Kebakaran (BPK) swasta atau swadaya, masyarakat yang tergabung dalam Banjarbaru Rescue (Barres) 698.

Penyerahan dilakukan langsung oleh Wali Kota Banjarbaru, HM Aditya Mufti Ariffin, di Ruang Tamu Utama Wali Kota, pada Jumat (16/12).

Dari puluhan set pakaian safety itu, di antaranya terdiri dari seragam khusus antipanas, helm, sepatu dan sarung tangan.

Penyerahan keamanan pakaian ini, merupakan pemenuhan janji dari Kepala Daerah Kota Banjarbaru, untuk para anggota BPK.

"Ada dua janji pernah kami sampaikan kepada anggota BPK yang tergabung di Barres 698. Dan hari ini Alhamdulillah, kedua janji tersebut sudah kami penuhi," kata Aditya.

Lanjut Aditya mengatakan, dirinya sangat mengapresiasi kesigapan anggota BPK yang terjun kelapangan tanpa pamrih.

Sehingga dengan adanya bantuan pakaian safety itu, diharapkan bisa menambah semangat dan kinerja dilapangan.

"Sebelumnya janji pertama kami memberikan asuransi jiwa kepada setiap anggota BPK dan sudah dipenuhi sejak awal tahun 2022. Sehingga tunai sudah dua janji yang pernah kami ucapkan," ujarnya.

Masih kata Aditya, bantuan pakaian safety itu agar bisa digunakan saat memberikan bantuan dan pertolongan, apabila terjadi bencana kebakaran maupun bencana lainnya.

"Kami berharap bantuan keamanan pakaian ini dijaga dan dirawat, jangan sembarangan digunakan sehingga bisa dipakai anggota BPK secara bergantian saat menjalankan tugas," ucapnya.

Diinformasikan, dari 70 pakaian safety itu akan dibagikan kepada 35 BPK se-Kota Banjarbaru. Dalam satu organisasi BPK akan mendapat dua set pakaian, yang bisa digunakan guna mendukung kegiatan saat di lapangan. **(mel/*)**



DISKOMINFO BANJARBARU UNTUK BPOST

PAKAIAN PENGAMAN - Wali Kota Banjarbaru Aditya Mufti Ariffin saat menyerahkan pakaian pengaman kepada petugas pemadam kebakaran.

Antipanas ke Petugas Pemadam Kebakaran BANJARBARU, BPOST Sebanyak 70 set pakatan pengaman secara simbolis diserahkan kepada anggota Barisan Pemadam Kebakaran (BPK) swasta atau swadaya, masyarakat yang tergabung dalam Banjarbaru ResCue (Barres) 698.

Penyerahan dilakukan langsung oleh Wali Kota Banjarbaru, HM Aditya Mufti Ariffin, di Ruang Tamu Utama Wali Kota, pada Jumat (16/12).

Dari puluhan set pakaian safety itu, di antaranya terdiri dari seragam khusus antipanas, helm, sepatu dan sarung tangan.

Penyerahan keamanan pakatan ini, merupakan pemenuhan janji dari Kepala Daerah Kota Banjarbaru, untuk para anggota BPK.

Ada dua janji pernah kami sampaikan kepada anggota BPK yang tergabung di Barres 698. Dan hari int Alhamdulillah, kedua janji tersebut sudah kami penuhi," kata Aditya.

Lanjut Aditya mengatakan, dirinya sangat mengapresiasi Kesigapan anggota BPK yang terjun kelapangan tanpa pamrih, Sehingga dengan adanya bantuan pakaian safety itu, diharapkan bisa menambah semangat dan kinerja dilapangan.

Sebelumnya janji pertama kami memberikan asuransi jiwa kepada setiap anggota BPK dan sudah dipenuhi sejak awal tahun 2022. Sehingga tunai sudah dua janji yang pernah kami ucapkan, ujarnya.

Masih kata Aditya, bantuan pakatan safety itu agar bisa digunakan saat memberikan bantuan dan pertolongan, apabila terjadi bencana kebakaran maupun bencana lainnya.

Kami berharap bantuan keamanan pakaian ini dijaga dan dirawat, jangan sembarangan digunakan sehingga bisa dipakat anggota BPK secara bergantian saat menjalankan tugas," ucapnya.

Diinformasikan, dari 70 pakaian safety itu akan dibagikan kepada 35 BPK se-Kota Banjarbaru. Dalam satu organisasi BPK akan mendapat dua set pakaian. yang bisa digunakan DISKOMINFO BANJARDARU UNTUK BPOST guna mendukung kegiatansaat PAKAIAN PENGAMAN - Wali Kota Banjarbaru Aditya Mufti Ariffin saat menyerahkan pakaian pengaman di lapangan. (mel/*) kepada petugas pemadam kebakaran.

Judul	Dirut Bank DKI Raih Penghargaan Indonesia Most Acclaimed CEO 2022
Media/Date	beritajakarta.id/2022-12-19 09:25
Halaman/URL	https://www.beritajakarta.id/read/114299/dirut-bank-dki-raih-penghargaan-indonesia-most-acclaimed-ceo-2022



Direktur Utama Bank DKI, Fidri Arnaldy menerima penghargaan Indonesia Most Acclaimed CEO 2022 with Outstanding Leadership in Providing Reliable Banking Service Category Regional Bank yang diinisiasi Warta Ekonomi.

Penghargaan tersebut berhasil diraih atas keberhasilan Fidri memimpin transformasi perseroan sejak 2021 dan memoles kinerja keuangan positif di tengah kondisi yang masih diliputi ketidakpastian.

Fidri mengapresiasi sebesar-besarnya atas penghargaan yang diraih. Penghargaan ini dinilai menjadi pencapaian yang bernilai atas upayanya memimpin program Transformasi 5.0 di Bank DKI.

"Penghargaan ini kembali menegaskan pencapaian kinerja positif Bank DKI diakui berbagai lembaga independen terkemuka," ujarnya, Senin (19/12).

Sekretaris Perusahaan Bank DKI, Arie Rinaldi menjelaskan, semangat leadership di bawah kepemimpinan Fidri turut mendorong insan Bank DKI terus menunjukkan kompetensi dan kontribusi serta berinovasi mewujudkan visi sebagai Bank Pilihan untuk Jakarta yang Maju dan Sejahtera.

Arie menambahkan, penghargaan yang diterima Fidri juga menumbuhkan semangat optimisme atas berbagai upaya yang telah dilakukan Bank DKI dalam menghadapi era disrupsi di masa mendatang.

"Bank DKI terus berkomitmen dalam menghadirkan inovasi dan memberikan layanan terbaik kepada nasabah serta memenuhi harapan pemangku kepentingan, kearah digitalisasi," tandasnya.

Sebagai informasi, penghargaan Indonesia Most Acclaimed CEO 2022 merupakan bentuk apresiasi tim peneliti Warta Ekonomi terhadap kinerja CEO, Presiden, Direktur, Direktur Utama dari berbagai kategori industri seperti agribisnis, asuransi jiwa dan umum, energi, ritel hingga perbankan.

Penilaian dilakukan berdasarkan metode desk research, media monitoring dan expert panel dalam melihat kualitas pemimpin seperti kinerja perusahaan selama 2021-2022 serta content analysis dengan melihat berbagai sentimen positif yang muncul di media termasuk media sosial sepanjang 2021.

Selain penilaian atas kinerja perusahaan dan citra perusahaan tersebut, beberapa indikator pendukung juga dinilai

dalam penghargaan ini. Di antaranya terkait dengan Corporate strategy, Organizaitional Alignment, Team and Process, Personal Working Norms, Eksternal Stakeholders dan Board Engagement.
Sosok Fidri yang menjabat sebagai Direktur Utama Bank DKI sejak 28 Juni 2021 memiliki pengalaman lebih dari 32 tahun di bidang perbankan baik konvensional maupun syariah dengan prestasi kinerja terbaik.

Berbagai raihan kinerja positif dan ekspansi yang solid mampu dibukukan Bank DKI. Hal ini tercermin dari catatan laba bersih sebesar Rp 726 miliar atau tumbuh 28,83 persen secara year on year (YoY) pada Kuartal III 2022.

Selain itu, Bank DKI telah berhasil meraih 33 penghargaan bergengsi sepanjang 2022. Antara lain penganugerahan sebagai peringkat 15 dari 20 Bank Terbaik versi majalah Forbes Indonesia.

Terbaru, Bank DKI berhasil meraih penghargaan 'TOP Digital Implementation 2022 #STARS 4 dan Direktur Utama Bank DKI juga dinobatkan sebagai TOP Leader On Digital Implementation 2022 dalam TOP Digital Awards 2022.

Judul Peluang Industri Asuransi Tetap Besar
Media/Date Fajar/2022-12-19 05:27
Halaman/URL Pg15

Peluang Industri Asuransi Tetap Besar

JAKARTA, FAJAR — Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar. Penetrasi asuransi hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021).

Saat ini kesadaran masyarakat juga makin meningkat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, kemarin.

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi. "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," ujarnya.



IST

BUTUH PERLINDUNGAN. Potensi industri asuransi di Indonesia pada 2023 mendatang tetap menjanjikan. Kesadaran masyarakat akan perlindungan diri makin meningkat pascapandemi.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan kenasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp83 miliar.

Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas," tutur Ryan. **(fni/dir)**

Saat ini kesadaran masyarakat juga makin meningkat akan perlunyaproteksisetelahpandeimi. Halitumembukapeluangbagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankankepentingan mereka melalulinovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife indonesia Ryan Charland di Jakarta, kemarin.

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli proPeluang Industri Asuransi Tetap Besar Decisions: made easier Lives made BUTUH PERLINDUNGAN. Potensi industri asuransi di Indon ia pada 2023 mendatang tetap menjanjikan Kesadaran masyarakat akan perlindungan diri makin meningkat pascapandemi, dukasuransi,"Kamipercayabahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka" ujarnya.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya,adakontraksiO,4persenper kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global. Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan NonBank (IKNB)2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransiakan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi Berdasarkan data OIK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi

umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen. Sementara itu, Head of Product Management Manulife IndonesiaRichard Sondakh mengakui,tahundepanmerupakantahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan" ujar Richard. Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkankenasabah padamasa mendatang, Produkasuransiituyakni pendidikananak,kesehatan,sertaasuransijiwadan penyakitkritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama. Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produkasuransiyang terjangkau menjadipilihan menggapai segmen yang lebih uas.Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digitalyangmenawarkanpremimulai dari Rp50.000.

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah.Termasukdalam membayar klaim. Tercatat, khususklaimperawatan Covid-19,sepanjangJanuari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesiamembayar klaim sebesar Rp83 miliar.

Sedangkan untukklaim keseluruhan, pada periode JanuariSeptember 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, ManulifeIndonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yangmenantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuanklaim yang ringkas dan tanpa kertas," tutur Ryan. (fni/dir)

Judul Peluang Industri Asuransi Tetap Besar
Media/Date Fajar/2022-12-19 05:27
Halaman/URL Pg15

Peluang Industri Asuransi Tetap Besar

JAKARTA, FAJAR — Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar. Penetrasi asuransi hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021).

Saat ini kesadaran masyarakat juga makin meningkat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, kemarin.

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi. "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," ujarnya.



IST

BUTUH PERLINDUNGAN. Potensi industri asuransi di Indonesia pada 2023 mendatang tetap menjanjikan. Kesadaran masyarakat akan perlindungan diri makin meningkat pascapandemi.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan kenasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp83 miliar.

Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas," tutur Ryan. **(fni/dir)**

Saat ini kesadaran masyarakat juga makin meningkat akan perlunyaproteksisetelahpandeimi. Halitumembukapeluangbagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankankepentingan mereka melalulinovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife indonesia Ryan Charland di Jakarta, kemarin.

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli proPeluang Industri Asuransi Tetap Besar Decisions: made easier Lives made BUTUH PERLINDUNGAN. Potensi industri asuransi di Indon ia pada 2023 mendatang tetap menjanjikan Kesadaran masyarakat akan perlindungan diri makin meningkat pascapandemi, dukasuransi,"Kamipercayabahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka" ujarnya.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya,adakontraksiO,4persenper kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global. Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan NonBank (IKNB)2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransiakan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi Berdasarkan data OIK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi

umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen. Sementara itu, Head of Product Management Manulife IndonesiaRichard Sondakh mengakui,tahundepanmerupakantahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan" ujar Richard. Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkankenasabah padamasa mendatang, Produkasuransiituyakni pendidikananak,kesehatan,sertaasuransijiwadan penyakitkritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama. Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produkasuransiyang terjangkau menjadipilihan menggapai segmen yang lebih uas.Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digitalyangmenawarkanpremimulai dari Rp50.000.

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah.Termasukdalam membayar klaim. Tercatat, khususklaimperawatan Covid-19,sepanjangJanuari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesiamembayar klaim sebesar Rp83 miliar.

Sedangkan untukklaim keseluruhan, pada periode JanuariSeptember 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, ManulifeIndonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yangmenantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuanklaim yang ringkas dan tanpa kertas," tutur Ryan. (fni/dir)

Judul	Dorong Ekonomi Syariah, Prudential Syariah Jalin Kemitraan dengan PBNU
Media/Date	ganlop.com/2022-12-19 01:32
Halaman/URL	https://ganlop.com/2022/12/19/dorong-ekonomi-syariah-prudential-syariah-jalin-kemitraan-dengan-pbnu/



GANLOP.COM PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) resmi meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU. Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, "Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan

ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023." KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, "Kami sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat." Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.[1] Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah. Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar.

Judul	Dorong Ekonomi Syariah, Prudential Syariah Jalin Kemitraan dengan PBNU
Media/Date	ganlop.com/2022-12-19 01:32
Halaman/URL	https://ganlop.com/2022/12/19/dorong-ekonomi-syariah-prudential-syariah-jalin-kemitraan-dengan-pbnu/



GANLOP.COM PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) resmi meluncurkan kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU), organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU. Kerja sama ini selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini mencakup kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf). Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

Dengan kerja sama ini, Prudential Syariah semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, dan perempuan, pelajar dhuafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, "Dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan

ekonomi Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka. Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi Syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023." KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, "Kami sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa berbasis Syariah terkemuka di Indonesia. PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama, yaitu memajukan ekonomi Syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia di 2024. Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat." Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.[1] Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional dan pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah. Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi Syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah. SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

"Kami sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama Syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah. Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar.

Judul Manulife Proyeksi Industri Asuransi Tetap Kuat di 2023
Media/Date gokepri.com/2022-12-19 02:30
Halaman/URL https://gokepri.com/manulife-proyeksi-industri-asuransi-tetap-kuat-di-2023/



JAKARTA (gokepri.com) Pertumbuhan industri asuransi nasional pada 2023 dinilai masih tetap besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi dan semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

"Kami optimistis menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam keterangannya, Senin 19 Desember 2022.

Ia menambahkan pihaknya percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depannya. Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah yang tercatat pada 2021 baru 3,18 persen. Angka itu terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui pada 2023 merupakan tahun yang menantang bagi pertumbuhan industri asuransi. "Namun, kami akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujarnya.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan untuk nasabah pada masa mendatang.

Produk yang akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama itu adalah pendidikan anak,

kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis.

Menurut dia, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti, produk MiFirst Life Protector, asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Richard juga menjelaskan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan menjadi lebih besar.

Sepanjang 2021, pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Menurut dia, kekuatan Manulife juga karena menjaga kepercayaan nasabah, termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan COVID-19, sepanjang Januari-Oktober 2022, Manulife membayar sebesar Rp83 miliar.

Sedangkan, untuk klaim keseluruhan pada periode Januari-September 2022, perusahaan membayar klaim Rp6 triliun (un-audited). Sementara, pada 2021, Manulife membayar klaim sebesar Rp8,9 triliun (audited). "Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas dan kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tambah Ryan.

Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan, mengakui pembayaran klaim asuransi berlangsung tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga ini harus dipertahankan," ujarnya.

Baca Juga:

Heboh Gaji Rp1,1 Miliar per Bulan Kerja di Asuransi, Ini Penjelasan AAJI Cek Berita dan Artikel yang lain di Google News Penulis: Candra Gunawan

Judul Manulife Proyeksi Industri Asuransi Tetap Kuat di 2023
Media/Date gokepri.com/2022-12-19 02:30
Halaman/URL https://gokepri.com/manulife-proyeksi-industri-asuransi-tetap-kuat-di-2023/



JAKARTA (gokepri.com) Pertumbuhan industri asuransi nasional pada 2023 dinilai masih tetap besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi dan semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

"Kami optimistis menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam keterangannya, Senin 19 Desember 2022.

Ia menambahkan pihaknya percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depannya. Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah yang tercatat pada 2021 baru 3,18 persen. Angka itu terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui pada 2023 merupakan tahun yang menantang bagi pertumbuhan industri asuransi. "Namun, kami akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujarnya.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan untuk nasabah pada masa mendatang.

Produk yang akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama itu adalah pendidikan anak,

kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis.

Menurut dia, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti, produk MiFirst Life Protector, asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Richard juga menjelaskan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan menjadi lebih besar.

Sepanjang 2021, pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Menurut dia, kekuatan Manulife juga karena menjaga kepercayaan nasabah, termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan COVID-19, sepanjang Januari-Oktober 2022, Manulife membayar sebesar Rp83 miliar.

Sedangkan, untuk klaim keseluruhan pada periode Januari-September 2022, perusahaan membayar klaim Rp6 triliun (un-audited). Sementara, pada 2021, Manulife membayar klaim sebesar Rp8,9 triliun (audited). "Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas dan kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tambah Ryan.

Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan, mengakui pembayaran klaim asuransi berlangsung tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga ini harus dipertahankan," ujarnya.

Baca Juga:

Heboh Gaji Rp1,1 Miliar per Bulan Kerja di Asuransi, Ini Penjelasan AAJI Cek Berita dan Artikel yang lain di Google News Penulis: Candra Gunawan

Judul	Peluang industri asuransi nasional dinilai masih tetap besar pada 2023
Media/Date	id.berita.yahoo.com/2022-12-19 08:07
Halaman/URL	https://id.berita.yahoo.com/peluang-industri-asuransi-nasional-dinilai-010745412.html



Peluang industri asuransi nasional pada 2023 dinilai masih tetap besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi dan semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

"Kami optimistis menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam keterangannya di Jakarta, Senin.

Ia menambahkan pihaknya percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depannya.

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah yang tercatat pada 2021 baru 3,18 persen.

Angka itu terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui pada 2023 merupakan tahun yang menantang.

"Namun, kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujarnya.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk

dihadirkan untuk nasabah pada masa mendatang.
Produk yang akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama itu adalah pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis.
Menurut dia, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti, produk MiFirst Life Protector, asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.
Richard juga menjelaskan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan menjadi lebih besar.

Sepanjang 2021, pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Menurut dia, kekuatan Manulife juga karena menjaga kepercayaan nasabah, termasuk dalam membayar klaim.

Tercatat, khusus klaim perawatan COVID-19, sepanjang Januari-Oktober 2022, Manulife membayar sebesar Rp83 miliar.

Sedangkan, untuk klaim keseluruhan pada periode Januari-September 2022, perusahaan membayar klaim Rp6 triliun (un-audited). Sementara, pada 2021, Manulife membayar klaim sebesar Rp8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas dan kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tambah Ryan.

Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan, mengakui pembayaran klaim asuransi berlangsung tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya.

"Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga ini harus dipertahankan," ujarnya.

Judul	Hadirkan X-Tra Proteksi Cermat, Sun Life Indonesia Berikan Solusi Hidup Sehat untuk Nasabah CIMB Niaga
Media/Date	industry.co.id/2022-12-19 08:17
Halaman/URL	https://www.industry.co.id/read/116736/hadirkan-x-tra-proteksi-cermat-sun-life-indonesia-berikan-solusi-hidup-sehat-untuk-nasabah-cimb-niaga



INDUSTRY.co.id - Jakarta - PT Sun Life Financial Indonesia (Sun Life Indonesia) melalui kerja dama bancassurance dengan PT Bank CIMB Niaga Tbk (CIMB Niaga) memperluas jangkauan produk unggulan X-Tra Proteksi Cermat, yang dapat dibeli melalui Bank CIMB Niaga.

X-Tra Proteksi Cermat merupakan asuransi jiwa tradisional yang menggabungkan manfaat proteksi dan kepastian pengambilan premi dengan manfaat lebih.

X-Tra Proteksi Cermat dirancang guna menjawab kebutuhan solusi perlindungan bagi generasi produktif untuk menjalani hidup di tengah ketidakpastian dengan penuh percaya diri.

Chief Distribution Officer Sun Life Indonesia, Danning Wikanti mengatakan, kami menyadari kebutuhan akan manfaat asuransi terus berubah dan meningkat, sehingga kami harus lebih fleksibel mengikuti perkembangan zaman.

"Pasalnya, #AdaAja risiko tang tidak terduga dapat terjadi kapan saja. Untuk itu, melalui kesempatan ini, kami melalui kerja sama bancassurance dengan CIMB Niaga memperluas jangkauan produk dengan menghadirkan X-Tra Proteksi Cermat bagi nasabah CIMB Niaga," kata Danning di Jakarta, akhir pekan kemarin.

Ia berharap dengan menggabungkan manfaat proteksi dan dilengkapi dengan manfaat pengembalian premi, Nasabah CIMB Niaga dapat memulai perencanaan keuangan yang lebih cermat dan bermanfaat di masa mendatang.

"Produk ini juga menawarkan kemudahan dengan periode pembayaran singkat tetapi dengan perlindungan yang

maksimal serta pengembalian premi terjamin di akhir masa perlindungan, sehingga sangat menjawab kebutuhan asuransi jiwa bagi generasi produktif masa kini," terangnya.
Lebih lanjut, Danning mengungkapkan bahwa CIMB Niaga merupakan mitra strategis kami dalam mewujudkan komitmen Sun Life Indonesia untuk membantu jutaan keluarga dalam mencapai kemapanan finansial dan menjalani hidup yang lebih sehat.
"Ke depannya, produk-produk unggulan kami lainnya akan turut tersedia juga bagi Nasabah CIMB Niaga," ucapnya.
"Melalui kerja sama berkelanjutan dengan CIMB Niaga dalam memperluas pemerataan akses terhadap solusi perlindungan jiwa dan kesehatan bagi seluruh kalangan di Indonesia, kami berharap generasi produktif sebagai garda terdepan bagi pertumbuhan ekonomi di Indonesia dapat memulai perencanaan keuangannya dengan lebih maksimal dan mengambil manfaat dari ketenangan batin dan pikiran dalam menghadapi masa depan yang penuh risiko. Karena hidup #AdaAja kejutannya, Sun Life #AdaAja asuransinya," tambah Danning.
Sementara itu, Noviady Wahyudi, Direktur Consumer Banking CIMB Niaga menyatakan, kemitraan dengan Sun Life Indonesia merupakan bentuk komitmen kami kepada Nasabah untuk memberikan layanan one stop financial solution.

Menurutnya, hal ini sejalan dengan nilai dalam budaya kerja CIMB Niaga di mana customer centricity menjadi #YangUtama.

"Melalui kerja sama ini, CIMB Niaga selalu berupaya memberikan yang terbaik kepada Nasabah dan masyarakat Indonesia melalui kualitas layanan, produk, teknologi, dan inovasi yang terus meningkat," tandasnya.

X-Tra Proteksi Cermat menawarkan beragam manfaat dan keunggulan yang dapat dinikmati oleh Nasabah CIMB Niaga di antaranya; 1. Premi terjangkau dengan proteksi hingga miliaran Rupiah.

2. Masa Pembayaran Premi 5 tahun dengan masa perlindungan sampai dengan 10 tahun.

3. 120% Manfaat Pengembalian Premi di akhir masa pertanggungan.

4. Keuntungan Proteksi hingga 700% dari Premi Tahunan.

Judul Peluang Industri Asuransi Ditengarai Masih Moncer di 2023
Media/Date inilah.com/2022-12-19 08:56
Halaman/URL https://www.inilah.com/peluang-industri-asuransi-ditengarai-masih-moncer-di-2023



Rendahnya penetrasi asuransi nasional menjadi peluang besar alias moncer bagi industri ini pada 2023. Belum lagi dengan semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

"Kami optimistis menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam keterangannya di Jakarta, Senin (19/12/2022).

Ia menambahkan pihaknya percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depannya.

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah yang tercatat pada 2021 baru 3,18 persen.

Angka itu terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui pada 2023 merupakan tahun yang menantang.

"Namun, kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun

layanan," ujarnya.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan untuk nasabah pada masa mendatang.

Produk yang akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama itu adalah pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis.

Menurut dia, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti, produk MiFirst Life Protector, asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Richard juga menjelaskan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan menjadi lebih besar.

Sepanjang 2021, pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Menurut dia, kekuatan Manulife juga karena menjaga kepercayaan nasabah, termasuk dalam membayar klaim.

Tercatat, khusus klaim perawatan COVID-19, sepanjang Januari-Oktober 2022, Manulife membayar sebesar Rp83 miliar.

Sedangkan, untuk klaim keseluruhan pada periode Januari-September 2022, perusahaan membayar klaim Rp6 triliun (un-audited). Sementara, pada 2021, Manulife membayar klaim sebesar Rp8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas dan kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tambah Ryan.

Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan, mengakui pembayaran klaim asuransi berlangsung tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya.

"Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga ini harus dipertahankan," ujarnya..

Judul Peluang Industri Asuransi Ditengarai Masih Moncer di 2023
Media/Date inilah.com/2022-12-19 08:56
Halaman/URL https://www.inilah.com/peluang-industri-asuransi-ditengarai-masih-moncer-di-2023



Rendahnya penetrasi asuransi nasional menjadi peluang besar alias moncer bagi industri ini pada 2023. Belum lagi dengan semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

"Kami optimistis menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam keterangannya di Jakarta, Senin (19/12/2022).

Ia menambahkan pihaknya percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depannya.

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah yang tercatat pada 2021 baru 3,18 persen.

Angka itu terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui pada 2023 merupakan tahun yang menantang.

"Namun, kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun

layanan," ujarnya.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan untuk nasabah pada masa mendatang.

Produk yang akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama itu adalah pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis.

Menurut dia, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti, produk MiFirst Life Protector, asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Richard juga menjelaskan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan menjadi lebih besar.

Sepanjang 2021, pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Menurut dia, kekuatan Manulife juga karena menjaga kepercayaan nasabah, termasuk dalam membayar klaim.

Tercatat, khusus klaim perawatan COVID-19, sepanjang Januari-Oktober 2022, Manulife membayar sebesar Rp83 miliar.

Sedangkan, untuk klaim keseluruhan pada periode Januari-September 2022, perusahaan membayar klaim Rp6 triliun (un-audited). Sementara, pada 2021, Manulife membayar klaim sebesar Rp8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas dan kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tambah Ryan.

Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan, mengakui pembayaran klaim asuransi berlangsung tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya.

"Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga ini harus dipertahankan," ujarnya..

Judul 2023, Manulife Fokus Kembangkan Tiga Produk
Media/Date Investor Daily/2022-12-19 05:19
Halaman/URL Pg23

2023, Manulife Fokus Kembangkan Tiga Produk



Ryan Charland

JAKARTA, ID – Industri asuransi di Indonesia pada 2023 dapat tumbuh seiring masih rendahnya penetrasi asuransi, serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia yang akan fokus pada tiga produk asuransi yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis.

"Kami sangat bersemangat dan optimistis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," jelas Presiden Direktur dan CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, akhir pekan lalu.

Ryan menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83% responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76% berkeinginan membeli produk asuransi. "Oleh karena itu, kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," kata dia.

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18% yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19%, asuransi umum 0,47%, asuransi sosial 1,45%, dan asuransi wajib 0,08%

Sementara itu, *Head of Product Management* Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan kepada nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut dia, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000. Pada saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar.

Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42% menjadi Rp 12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp 7,5 triliun berdasarkan *annualized premium equivalent* (APE).

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (*unaudited*) sepanjang 2021, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (*audited*).

Pada kesempatan itu, Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife. Pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. **(th)**

JAKARTA, ID Industri asuransi di Indonesia pada 2023 dapat tumbuh seiring masih rendahnya penetrasi asuransi, serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia yang akan fokus pada tiga produk asuransi yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi Jiwa dan penyakit kriti Kami sangat bersemangat Ryan Charland dan optimistis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan, jelas Presiden Direktur dan CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, akhir pekan lalu.

Ryan menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83% responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76% berkeinginan membeli produk asuransi. Oleh karena itu, kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka, kata dia.

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penetr asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18% yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19%, asuransi umum 0,47, asuransi sosial 1,454, dan asuransi waji 0,08% Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan: tahun yang menantang. Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan, ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan kepada nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut dia, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000. Pada saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar.

Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42% menjadi Rp 12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru p 7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivaMenurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar. klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (wnaxdited) sepanjang 2021, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 89 triliun (audited).

Pada kesempatan itu, Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife. Pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. (th)

Judul Transfer Liabilitas Jiwasraya ke IFG Life Capai Rp 30,40 Triliun
Media/Date Investor Daily/2022-12-19 05:22
Halaman/URL Pg23

PERSIAPKAN PENGEMBALIAN IZIN

Transfer Liabilitas Jiwasraya ke IFG Life Capai Rp 30,40 Triliun

JAKARTA, ID - Program restrukturisasi polis PT Asuransi Jiwasraya (Persero) telah mencapai tahap akhir. Nilai liabilitas yang ditransfer dari Jiwasraya ke PT Asuransi Jiwa IFG telah mencapai Rp 30,40 triliun hingga November 2022.

Oleh **Prisma Ardianto**

"Proses pengalihan polis nasabah Jiwasraya yang telah menyetujui restrukturisasi sampai dengan bulan November 2022 mencapai 157.266 polis dengan nilai liabilitas yang dialihkan sebesar Rp 30,40 triliun," ujar *Corporate Secretary* IFG Life Gatot Haryado kepada *Investor Daily*, Minggu (18/12/2022).

Dia mengatakan, IFG Life juga telah melakukan pembayaran manfaat klaim sebesar Rp 5,24 triliun. Selain itu, saat ini perusahaan mencatatkan perolehan total aset sebesar Rp 30,32 triliun. Besaran transfer liabilitas ke IFG Life tersebut menjadi penanda ke tahap program restrukturisasi Jiwasraya selanjutnya. Sebab, rencana pengalihan portofolio polis disertai aset dan liabilitas dari Jiwasraya kepada IFG Life kloter akhir dimulai Desember 2022.

Adapun program restrukturisasi Jiwasraya ini mencakup pemotongan (*haircut*) nilai polis, demi menjamin keberlangsungan polis nasabah. Pendekatan ini disepakati DPR bersama pemerintah sebagai jalan keluar menyelamatkan polis-polis nasabah Jiwasraya.karena kondisi keuangan yang tidak lagi memungkinkan.

Berdasarkan catatan *Investor Daily*, per akhir 2020 kewajiban atau liabilitas Jiwasraya mencapai Rp 54,3 triliun. Dengan rincian sebesar Rp 17,0 triliun berasal dari produk *saving plan* dan sebesar Rp 37,3 triliun dari produk non *saving plan*. Sementara itu, aset tidak likuid dan berkualitas buruk hanya tersisa sebesar Rp 15,7 triliun.

Dalam hal ini, program restrukturisasi polis yang dilakukan Jiwasraya ditargetkan mampu memangkas kewajiban atau liabilitas hingga Rp 14,85 triliun. Dengan rincian, target penurunan liabilitas dari segmen nasabah korporasi sebesar Rp Rp 6,68 triliun, liabilitas segmen ritel Rp 1,38 triliun, dan segmen nasabah *bancassurance* Rp 6,79 triliun.



Angger P Yuwono

Di sisi lain, Direktur Utama Jiwasraya Angger P Yuwono mengungkapkan, bersamaan pengalihan portofolio polis disertai aset dan liabilitas, lini manajemen juga tengah mempersiapkan rencana pengembalian izin perusahaan kepada regulator. Pengembalian izin perusahaan akan menjadi penanda berakhirnya seluruh rangkaian program restrukturisasi Jiwasraya. "Oleh karena itu, kami berkomitmen untuk terus menjalankan proses ini sesuai dengan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku, serta terus mengedepankan prinsip kepatuhan dan kehati-hatian," ujar dia.

Seiring dengan pelaksanaan tahap akhir rangkaian program restrukturisasi, pihaknya sedang berupaya melakukan efisiensi beban perusahaan. Langkah tersebut sebagai upaya menjamin perusahaan dapat *going concern* hingga seluruh hak-hak para pemegang polis yang telah mengikuti program restrukturisasi dapat dialihkan ke perusahaan baru yakni IFG Life.

Satu di antaranya yakni dengan menjalankan program *rightsizing* struktur organisasi yang dilanjutkan dengan rasionalisasi. Rangkaian program ini telah disosialisasikan sejak beberapa waktu terakhir dan telah dikomunikasikan kepada pemegang saham. "Untuk itu izinkan kami menyampaikan rasa hormat dan terima kasih atas segala bentuk kontribusi serta dedikasi yang telah diberikan oleh rekan-rekan kami di internal. Hal ini juga menjadi bagian solusi untuk melindungi setiap hak yang ada," imbuh Angger.

Sementara itu, Direktur Manajemen Risiko, Sumber Daya Manusia dan Umum Jiwasraya R Mahelan Prabantarikso menjelaskan, program rasionalisasi dijalankan dengan didasarkan, dan telah memenuhi ketentuan dalam beberapa peraturan. Di antaranya mencakup Peraturan Pemerintah (PP) nomor 35 tahun 2021 tentang Perjanjian Kerja Waktu Tertentu, Alih Daya, Waktu Kerja, dan Waktu Istirahat; PP nomor 36 tahun 2021 tentang Pengupahan; serta Perjanjian Kerja Bersama (PKB) yang dibuat antara Manajemen Jiwasraya dan Serikat Pekerja Jiwasraya pada tahun 2020.

Dia menerangkan, *rightsizing* struktur organisasi yang dilanjutkan dengan rasionalisasi ini juga dimaksudkan dalam rangka melakukan efisiensi beban perusahaan. Hal ini lantaran beban kerja perusahaan sudah banyak berkurang pasca dilakukannya pengalihan portofolio polis disertai aset dan liabilitas, sebelum akhirnya izin Jiwasraya dikembalikan. "Ditambah lagi saat ini sudah tidak ada lagi aktivitas penjualan produk dan perusahaan sudah mengalami kerugian sejak lama. Faktor-faktor itu yang mendasari perlu dilakukannya *rightsizing* struktur organisasi untuk menyesuaikan dengan kebutuhan perusahaan menuju rencana pengembalian izin," jelas dia.

Dia memastikan manajemen Jiwasraya telah memenuhi hak-hak pegawai di tengah kondisi keuangan perusahaan yang terus menurun. Selain itu, dalam penghitungan hak pasca kerja pegawai yang diikutsertakan dalam program rasionalisasi ini juga telah sesuai, dan bahkan lebih baik dari ketentuan hak pasca kerja untuk pegawai yang terkena rasionalisasi dalam rangka efisiensi sebagaimana diatur dalam Pasal 43 ayat (1) PP 35/2021.

Laporan Keuangan IFG Life
(Rp juta)

	2020	2021	Q3-2022
Aset	153.511	21.046.070	30.240.001
Liabilitas	3.784	20.060.427	25.214.687
Ekuitas	149.727	985.643	4.942.334

Sumber: IFG Life

6 roses pengalihan polis nasabah Jiwasraya yang telah menyetujui restrukturisas sampai dengan bulan November

2022 mencapai 157.266 polis dengan nilai liabilitas yang dialihkan sebesar Rp 30,40 triliun, ujar Corporate Secretary IFG Life Gatot Haryado kepada Investor Daily, Minggu (18/12/2022).

Dia mengatakan, IFG Life juga telah melakukan pembayaran manfaat klaim sebesar Rp 5,24 triliun. Selain itu, saat ini perusahaan mencatatkan perolehan total aset sebesar Rp 30,32 triliun. Besaran transfer liabilitas ke IFG Life tersebut menjadi penanda ke tahap program restrukturisasi Jiwasraya selanjutnya. Sebab, rencana pengalihan portofolio polis disertai aset dan liabias dari Jiwasraya kepada IFG Life kloter akhir dimulai Desember 2022.

'Adapun program restrukturisas Jiwasraya ini mencakup pemotongan (haircut) nilai polis, demi menjamin keberlangsungan polis nasabah. Pendekatan ini disepakati DPR bersama pemerintah sebagai jalan keluar menyelamatkan polis-polis nasabah Jiwasraya.karena kondisi keuangan yang tidak lagi memungkinkan.

Berdasarkan catatan Investor Daily, perakhir 2020 kewajiban atau liabilitas Jiwasraya mencapai Rp 54,3 triliun. Dengan rincian sebesar Rp 17,0triliun berasal dari produk saving plan dan sebesar Rp 37,3 triliun dari produk non saving plan. Sementara itu, aset tidak likuid dan berkualitas buruk hanya tersisa sebesar Rp 15,7 triliun.

Dalam hal ini, program restrukturisasi polis yang dilakukan Jiwasraya Transfer Liabilitas Jiwasraya ke IFG Life Capai Rp 30,40 Triliun JAKARTA, ID - Program restrukturisasi polis PT Asuransi Jiwasraya (Persero) telah mencapai tahap akhir. Nilai liabilitas yang ditransfer dari Jiwasraya ke PT Asuransi Jiwa IFG telah mencapai Rp 30,40 triliun hingga November 2022.

Angger P Yuwono rgctkan mampu memangkas kewajiban atau liabilitas hingga Rp 14,85 triliun. Dengan rincian, target penurunan liabilitas dari segmen nasabah korporasi sebesar Rp Rp 6:68 un, liablitas segmen ritel Rp 1,38 jun, dan segmen nasabah bancassurance Rp 6,79 triliun.

Di sisi lain, Direktur Utama JiwasrayaAnggerP Yuwono mengungkapkan, bersamaan pengalihan portofolio polis disertai aset dan Habilitas, ini manajemen juga tengah mempersiapkan rencana pengembalian izin perusahaan kepada regulator. Pengembalian izin perusahaan akan menjadi penanda berakhirnya seluruh rangkaian program restrukturisasi Jiwasraya. Oleh karena itu, kami berkomitmen untuk terus menjalankan proses ini sesuai dengan peraturan dan perundang undangan yang berlaku, serta terus mengedepankan prinsip kepatuhan dan kehati-hatian, ujar dia.

Seiring dengan pelaksanaan tahap akhir rangkaian program restrukturisaLaporan Keuangan IFG Life (Rp juta) 2021 Aset 153511 21.016.070 30.210.001 Uabiltas 3784 20.060.427 25214687 Ekuitas 140.727 985.643 4.942.334 Sumber FS Le si, pihaknya sedang berupaya melakukan efisiensi beban perusahaan. Langkah tersebut sebagai upaya menjamin perusahaan dapatgoing concern hingga seluruh hak-hak para pemegang polis yang telah mengikuti program restrukturisasi dapat dialihkan ke perusahaan baru yakni IFG Life.

Satu di antaranya yakni dengan menjalankan program rightsizing struktur organisasi yang dilanjutkan dengan rasionalisasi. Rangkaian program ini telah disosialisasikan sejak beberapa waktu terakhir dan telah dikomunikasikan kepada pemegang saham. Untuk itu izinkan kami menyampaikan rasa hormat dan terima kasih atas segala bentuk kontribusi serta dedikasi yang telah diberikan oleh rekan-rekan kami di internal. Hal ini juga menjadi bagian solusi untuk melindungi setiap hak yang ada, imbuh Angger.

Sementara itu, Direktur Manajemen Risiko, Sumber Daya Manusia dan Umum Jiwasraya R Mahelan Prabantarikso menjelaskan, program rasionalisasi dijalankan dengan didasarkan, dan telah memenuhi ketentuan dalam beberapa

peraturan. Di antaranya mencakup Peraturan Pemerintah (PP) nomor 35 tahun 2021 tentang Perjanjian Kerja Waktu Tertentu, Alih Daya, Waktu Kerja, dan Waktu Istirahat: PP nomor 36 tahun 2021 tentang Pengupahan; serta Perjanjian Kerja Bersama (PKB) yang dibuat antara Manajemen Jiwasraya dan Serikat PekerjaJiwasraya pada tahun 2020.

Dia menerangkan, rightsizing struktur organisasi yang dilanjutkan dengan rasionalisasi ini juga dimaksudkan dalam rangka melakukan efisiensi beban perusahaan. Hal ini lantaran beban kerja perusahaan sudah banyak berkurang pasca dilakukannya pengaIihan portofolio polis disertai aset dan iabilitas, sebelum akhirnya izin Jiwasraya dikembalikan. Ditambah lagi saat ini sudah tidak ada lagi aktivitas penjualan produk dan perusahaan sudah mengalami kerugian sejak lama. Faktor faktor itu yang mendasari perlu dilakukannya vightsizing struktur organisasi untuk menyesuaikan dengan kebutuhan perusahaan menuju rencana pengembalian izin, jelas dia.

Dia memastikan manajemen Jiwasraya telah memenuhi hak-hak pegawai i tengah kondisi keuangan perusahaan yang terus menurun. Selain itu, dalam penghitungan hak pasca kerja pegawai yang diikutsertakan dalam program rasionalisasi ini juga telah sesuai, dan bahkan lebih baik dari ketentuan hak pasca kerja untuk pegawai yang terkena rasionalisasi dalam rangka efisiensi sebagaimana diatur dalam Pasal 43 ayat (1) PP 35/2021.

Judul Wanaartha dan Masa Depan Industri Asuransi Jiwa
Media/Date Investor Daily/2022-12-19 05:07
Halaman/URL Pg5

Wanaartha dan Masa Depan Industri Asuransi Jiwa

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) akhirnya mengambil kebijakan tegas terhadap perusahaan asuransi. Di tengah sorotan masyarakat atas kasus-kasus gagal bayar klaim nasabah yang terjadi di beberapa perusahaan asuransi jiwa, OJK mengumumkan pencabutan izin usaha PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha yang lebih kita kenal sebagai Wanaartha Life (PT WAL).



Oleh **Piter Abdullah Redjalam** *)

Pencabutan izin usaha ini dilakukan oleh OJK karena PT WAL tidak dapat memenuhi rasio solvabilitas (risk based capital) yang ditetapkan oleh OJK, yang artinya PT WAL tidak mampu menutup selisih kewajiban dengan aset yang mereka miliki. Konsekuensi dari pencabutan usaha tersebut adalah PT WAL wajib menghentikan kegiatan usahanya dan harus segera melakukan proses likuidasi.

Kebijakan tegas OJK ini memang memiliki konsekuensi yang belum tentu menguntungkan bagi nasabah PT WAL. Dalam proses likuidasi nanti sebagian besar nasabah dapat dipastikan tidak akan mendapatkan hak klaim mereka. Kondisi PT WAL yang tidal solvabel sudah menyiratkan hal tersebut. Seluruh kekayaan PT WAL ketika dilikuidasi tidak cukup untuk membayar semua kewajiban mereka, termasuk kewajiban terhadap nasabah.

Nasabah PT WAL hanya dimungkinkan untuk mendapatkan hak klaim mereka apabila ada mekanisme bailout oleh OJK atau pemerintah. Tetapi sampai saat ini belum ada indikasi bahwa OJK atau pemerintah akan melakukan bailout. Bahkan hampir bisa dipastikan tidak akan ada bailout.

Bailout memang tidak perlu dilakukan karena justru akan berdampak negatif dan akan menjadi bumerang bagi OJK dan pemerintah. Selain berpotensi memunculkan moral hazard bagi pelaku industri asuransi jiwa, bailout juga membutuhkan dana besar yang tidak mungkin ditanggung oleh OJK dan pemerintah, terutama mempertibangkan kondisi saat ini.

Bailout kepada PT WAL juga akan memaksa pemerintah melakukan kebijakan yang sama terhadap kasus-kasus gagal bayar asuransi lainnya. Ketika itu terjadi, biaya bailout akan menjadi sangat-sangat besar dan membebani Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN). Dampak lanjutannya bisa berpotensi berkembang menjadi permasalahan politik. Hal ini tentunya akan dihindari oleh OJK dan pemerintah.

Kebijakan Tegas yang Dibutuhkan

Meskipun kebijakan tegas OJK bisa jadi tidak menguntungkan bagi nasabah PT WAL, kebijakan tegas tersebut adalah kebijakan yang harus dilakukan untuk memulai reformasi industri asuransi di Indonesia. Berlarut-larutnya permasalahan di industri asuransi jiwa umumnya disebabkan oleh tidak adanya tindakan tegas oleh regulator terhadap pelanggaran ketentuan khususnya terkait risk based capital.

Sebut saja misalnya permasalahan di Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera (AJBB). Permasalahan di AJBB tidak akan menjelma menjadi raksasa seperti saat ini apabila sejak awal regulator (pada waktu itu adalah Kementerian Keuangan) tidak ragu-ragu melikuidasi AJBB yang jelas-jelas tidak mematuhi ketentuan yang berlaku. Ketidaktegasan ini terus berlanjut dan permasalahan di AJBB berkembang menjadi sangat besar, yang pada akhirnya semakin sulit diselesaikan.

Penyelesaian permasalahan di AJBB baru mendapatkan titik terang ketika OJK mulai tegas menghadapi perilaku "membangkang" pengurus AJBB. Ketegasan OJK tersebut sudah membuahkan hasil. AJBB sudah memiliki pengurus yang solid dan telah berhasil menyusun rencana penyehatan keuangan yang bisa diterima dan disetujui oleh OJK. Hal ini selanjutnya akan menjadi langkah awal penyelesaian seluruh permasalahan di AJBB.

Lembaga Penjamin Polis

Likuidasi PT WAL menyiratkan semakin mendesaknya pembentukan Lembaga Penjamin Polis. Proses likuidasi PT WAL yang diyakini tidak akan bisa membayar semua kewajiban PT WAL kepada nasabahnya berpotensi semakin menggerus kepercayaan masyarakat terhadap industri asuransi, khususnya asuransi jiwa. Sementara saat ini kepercayaan masyarakat terhadap industri asuransi sudah berada pada titik terendah yang disebabkan oleh banyaknya perusahaan asuransi yang gagal bayar klaim dengan korban ribuan nasabah.



"Mandat baru LPS tentu saja bukan hal mudah dilaksanakan. Dibutuhkan persiapan panjang agar program penjaminan polis asuransi oleh LPS benar-benar bisa diwujudkan. Tetapi kita tidak memiliki kemewahan waktu. Industri asuransi tidak bisa menunggu terlalu lama.

Reformasi industri asuransi yang sedang dilakukan oleh OJK membutuhkan adanya Lembaga Penjamin Polis guna mengembalikan kepercayaan masyarakat terhadap asuransi. Keberhasilan Lembaga Penjamin Simpanan dalam mengembalikan dan menjaga kepercayaan masyarakat terhadap perbankan adalah contoh yang sangat baik.

Memahami kebutuhan tersebut Pemerintah dan DPR telah menyepakati RUU Pengembangan dan Penguatan Sistem Keuangan (P2SK) yang did alamnya termasuk memberikan mandat baru kepada Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) sebagai penyelenggara program penjaminan polis asuransi. Seiring dengan mandat baru ini, yakni dengan telah disahkannya RUU P2SK telah disahkan menjadi UU, LPS akan bertugas merumuskan dan menetapkan kebijakan pelaksanaan program penjaminan polis.

Mandat baru LPS di atas tentu saja bukan hal mudah dilaksanakan. Dibutuhkan persiapan panjang agar program penjaminan polis asuransi oleh LPS benar-benar bisa diwujudkan. Tetapi kita tidak memiliki kemewahan waktu. Industri asuransi tidak bisa menunggu terlalu lama.

Ketika kini RUU P2SK sudah disahkan menjadi UU dan LPS sudah memiliki payung hukum menyelenggarakan program penjaminan polis, pemerintah dan DPR harus mendorong LPS melakukan semua upaya untuk segera melaksanakannya. Harus ada target waktu yang jelas kapan program penjaminan polis asuransi akan dilaksanakan oleh LPS.

Keharusan Reformasi

Reformasi industri asuransi adalah sebuah keharusan. OJK telah memulainya termasuk dengan mengambil berbagai kebijakan tegas dalam menyelesaikan seluruh permasalahan di industri asuransi. Tidak itu saja, OJK juga terus melakukan penguatan pengaturan dan pengawasan terhadap industri asuransi. Secara bertahap pengaturan dan pengawasan industri asuransi bisa semakin kokoh sehingga mampu memberikan rasa aman bagi nasabah asuransi.

Terselenggaranya program penjaminan polis asuransi akan semakin melengkapi semua infrastruktur reformasi industri asuransi. Dengan demikian tidaklah berlebihan jika disebutkan bahwa masa depan industri asuransi cukup menjanjikan. Selalu ada cahaya di ujung kegelapan.

*) *Direktur Eksekutif Segara Institute.*

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) akhirnya mengambil kebijakan tegas terhadap perusahaan asuransi. Di tengah sorotan masyarakat atas kasus-kasus gagal bayar klaim nasabah yang terjadi di beberapa perusahaan asuransi jiwa, OJK mengumumkan pencabutan izin usaha PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha yang lebih kita kenal sebagai Wanaartha Life (PT WAL).

Pencabutan izin usaha ini dilakukan oleh OJK karena PT WAL tidak dapat memenuhi rasio solvabilitas (risk based capital) yang ditetapkan oleh OJK, yang artinya PT WAL tidak mampu menutup selisih kewajiban dengan aset yang mereka miliki. Konsekuensi dari pencabutan usa ha tersebut adalah PT WAL wa jib menghentikan kegiatan usahanya dan harus segera melakukan proses likuidasi.

Kebijakan tegas OJK ini memang memiliki konsekuensi yang belum tentu menguntungkan bagi nasabah PT WAL. Dalam proses likuidasi nanti sebagian besar nasabah dapat dipastikan tidak akan mendapatkan hak klaim mereka. Kondisi PT WAL yang tidal solvabel sudah menyiratkan hal tersebut. Seluruh kekayaan PT WAL ketika dilikuidasi tidak cukup untuk membayar semua ke wajiban mereka, termasuk kewajiban terhadap nasabah.

Nasabah PT WAL hanya dimungkinkan untuk mendapatkan hak klaim mereka apabila ada mekanisme bailout oleh OJK atau pemerintah. Tetapi sampai saat ini belum ada indikasi bahwa OJK atau pemerintah akan melakukan bailout. Bahkan hampir bisa dipastikan tidak akan ada bailout.

Bailout memang tidak perlu dilakukan karena justru akan ber dampak negatif dan akan men jadi bumerang bagi OJK dan pe merintah. Selain berpotensi me munculkan moral hazard bagi pelaku industri asuransi jiwa, bailout juga membutuhkan dana besar yang tidak mungkin ditanggung oleh OJK dan pemerintah, ter utama mempertibangkan kondisi saat ini.

Bailout kepada PT WAL juga akan memaksa pemerintah melakukan kebijakan yang sama terhadap kasus-kasus gagal bayar asuransi lainnya. Ketika itu terjadi, biaya bailout akan men jadi sangat-sangat besar dan membebani Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN). Dampak lanjutannya bisa berpotensi berkembang menjadi permasalahan politik. Hal ini tentunya akan dihindari oleh OJK dan pemerintah.

Kebijakan Tegas yang
Dibutuhkan Meskipun kebijakan tegas OJK bisa jadi tidak menguntungkan bagi nasabah PT WAL, kebijakan tegas tersebut adalah kebijakan yang harus dilakukan untuk memulai reformasi industri asuransi di Indonesia. Berlarut-larutnya per masalahan di industri asuransi jiwa umumnya disebabkan oleh tidak adanya tindakan tegas oleh regulator terhadap pelanggaran ketentuan khususnya terkait risk based capital.

Sebut saja misalnya permasalahan di Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera (AJBB). Permasalahan di AJBB tidak akan menjelma menjadi raksasa seperti saat ini apabila sejak awal regulator (pada waktu itu adalah Kementerian Keuangan) tidak ragu-ragu melikuidasi AJBB yang jelas-jelas tidak mematuhi ketentuan yang berlaku. Ketidaktegasan ini terus berlanjut dan permasalahan di AJBB berkembang menjadi sangat besar, yang pada akhirnya se makin sulit diselesaikan.

Penyelesaian permasalahan di AJBB baru mendapatkan titik te rang ketika OJK mulai tegas menghadapi perilaku membangkang pengurus AJBB. Ketegasan OJK tersebut sudah membuahkan hasil. AJBB sudah memiliki pengurus yang solid dan telah berhasil menyusun rencana penyehatan keuangan yang bisa diterima dan disetujui oleh OJK. Hal ini selanjutnya akan menjadi langkah awal penyelesaian seluruh permasalahan di AJBB.

Lembaga Penjamin Polis

Likuidasi PT WAL menyiratkan semakin mendesaknya pembentukan Lembaga Penjamin Polis. Proses likuidasi PT WAL yang diyakini tidak akan bisa membayar semua kewajiban PT WAL kepada nasabahnya berpotensi semakin menggerus kepercayaan masyarakat terhadap industri asu ransi, khususnya asuransi jiwa. Sementara saat ini keperca yaan masyarakat terhadap in dustri asuransi sudah berada pada titik terendah yang disebabkan oleh banyaknya perusahaan asuransi yang gagal bayar klaim dengan korban ribuan nasabah.

Reformasi industri asuransi yang sedang dilakukan oleh OJK membutuhkan adanya Lembaga Penjamin Polis guna mengembalikan kepercayaan masyarakat terhadap asuransi. Keberhasilan Lembaga Penjamin Simpanan dalam mengembalikan dan menjaga kepercayaan masyarakat terhadap perbankan adalah contoh yang sangat baik.

Memahami kebutuhan tersebut Pemerintah dan DPR telah menyepakati RUU Pengembangan dan Penguatan Sistem Keuangan (P2SK) yang did alamnya termasuk memberikan mandat baru kepada Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) sebagai penyelenggara program penjaminan polis asuransi. Seiring dengan mandat baru ini, yakni dengan telah disahkannya RUU P2SK telah disahkan menjadi UU, LPS akan bertugas merumuskan dan menetapkan kebijakan pelaksanaan program penjaminan polis.

Mandat baru LPS di atas tentu saja bukan hal mudah dilaksanakan. Dibutuhkan persiapan panjang agar program penjaminan polis asuransi oleh LPS benarbe nar bisa diwujudkan. Tetapi kita tidak memiliki kemewahan waktu. Industri asuransi tidak bisa menunggu terlalu lama.

Ketika kini RUU P2SK sudah di sahkan menjadi UU dan LPS su dah memiliki payung hukum me nyelenggarakan program pen jaminan polis, pemerintah dan DPR har us mendorong LPS me lakukan semua upaya untuk se gera melaksanakannya. Harus ada target waktu yang jelas kapan program penjaminan polis asu ransi akan dilaksanakan oleh LPS.

Keharusan Reformasi Reformasi industri asuransi adalah sebuah keharusan. OJK te lah memulainya termasuk de ngan mengambil berbagai ke bijakan tegas dalam menyelesaikan seluruh permasalahan di industri asuransi. Tidak itu saja, OJK juga terus melakukan penguatan pengaturan dan pengawasan terhadap industri asuransi. Secara bertahap pengaturan dan pengawasan industri asuransi bisa semakin kokoh sehingga mampu memberikan rasa aman bagi nasabah asuransi.

Terselenggaranya program penjaminan polis asuransi akan semakin melengkapi semua infrastruktur reformasi industri asuransi. Dengan demikian tidaklah berlebihan jika disebutkan bahwa masa depan industri asuransi cu kup menjanjikan. Selalu ada ca haya di ujung kegelapan.

Judul Berita Foto - Produk Pendulang Cuan
Media/Date Investor Daily/2022-12-19 05:09
Halaman/URL Pg6



ist

Produk Pendulang Cuan

Nasabah mendapat penjelasan di ruang customer contact center di Kantor Pusat Manulife, Jakarta, baru-baru ini. Selama pandemi Covid-19, ManulifeIndonesia terus meningkatkan produk untuk memenuhi kebutuhan nasabah, seperti kesehatan, asuransi jiwa, pendidikan anak, dan penyakit kritis. Sepanjang 2021, Manulife meraih pendapatan bersih premi Rp12,1 triliun atau meningkat 42 persen dibandingkan 2020. Pertumbuhan pendapatan signifikan itu didorong oleh kenaikan pendapatan premi serta menjaga *trust* nasabah yang diharapkan mendatangkan keuntungan besar lagi di tutup tahun 2022 ini.

katkan produk untuk memenuhi kebutuhan nasabah, seperti kesehatan, asuransi jiwa, pendidikan anak, dan penyakit kritis, Sepanjang 2021, Manulife meraih pendapatan bersih premi Rp12,1 triliun atau meningkat 42 persen dibandingkan 2020. Pertumbuhan pendapatan signifikan itu didorong oleh kenaikan pendapatan premi serta menjaga trust masabah yang diharapkan mendatangkan keuntungan besar lagi di tutup tahun 2022 ini.

Judul Wanaartha dan Masa Depan Industri Asuransi Jiwa
Media/Date Investor Daily/2022-12-19 05:07
Halaman/URL Pg5

Wanaartha dan Masa Depan Industri Asuransi Jiwa

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) akhirnya mengambil kebijakan tegas terhadap perusahaan asuransi. Di tengah sorotan masyarakat atas kasus-kasus gagal bayar klaim nasabah yang terjadi di beberapa perusahaan asuransi jiwa, OJK mengumumkan pencabutan izin usaha PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha yang lebih kita kenal sebagai Wanaartha Life (PT WAL).



Oleh **Piter Abdullah Redjalam** *)

Pencabutan izin usaha ini dilakukan oleh OJK karena PT WAL tidak dapat memenuhi rasio solvabilitas (risk based capital) yang ditetapkan oleh OJK, yang artinya PT WAL tidak mampu menutup selisih kewajiban dengan aset yang mereka miliki. Konsekuensi dari pencabutan usaha tersebut adalah PT WAL wajib menghentikan kegiatan usahanya dan harus segera melakukan proses likuidasi.

Kebijakan tegas OJK ini memang memiliki konsekuensi yang belum tentu menguntungkan bagi nasabah PT WAL. Dalam proses likuidasi nanti sebagian besar nasabah dapat dipastikan tidak akan mendapatkan hak klaim mereka. Kondisi PT WAL yang tidal solvabel sudah menyiratkan hal tersebut. Seluruh kekayaan PT WAL ketika dilikuidasi tidak cukup untuk membayar semua kewajiban mereka, termasuk kewajiban terhadap nasabah.

Nasabah PT WAL hanya dimungkinkan untuk mendapatkan hak klaim mereka apabila ada mekanisme bailout oleh OJK atau pemerintah. Tetapi sampai saat ini belum ada indikasi bahwa OJK atau pemerintah akan melakukan bailout. Bahkan hampir bisa dipastikan tidak akan ada bailout.

Bailout memang tidak perlu dilakukan karena justru akan berdampak negatif dan akan menjadi bumerang bagi OJK dan pemerintah. Selain berpotensi memunculkan moral hazard bagi pelaku industri asuransi jiwa, bailout juga membutuhkan dana besar yang tidak mungkin ditanggung oleh OJK dan pemerintah, terutama mempertibangkan kondisi saat ini.

Bailout kepada PT WAL juga akan memaksa pemerintah melakukan kebijakan yang sama terhadap kasus-kasus gagal bayar asuransi lainnya. Ketika itu terjadi, biaya bailout akan menjadi sangat-sangat besar dan membebani Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN). Dampak lanjutannya bisa berpotensi berkembang menjadi permasalahan politik. Hal ini tentunya akan dihindari oleh OJK dan pemerintah.

Kebijakan Tegas yang Dibutuhkan

Meskipun kebijakan tegas OJK bisa jadi tidak menguntungkan bagi nasabah PT WAL, kebijakan tegas tersebut adalah kebijakan yang harus dilakukan untuk memulai reformasi industri asuransi di Indonesia. Berlarut-larutnya permasalahan di industri asuransi jiwa umumnya disebabkan oleh tidak adanya tindakan tegas oleh regulator terhadap pelanggaran ketentuan khususnya terkait risk based capital.

Sebut saja misalnya permasalahan di Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera (AJBB). Permasalahan di AJBB tidak akan menjelma menjadi raksasa seperti saat ini apabila sejak awal regulator (pada waktu itu adalah Kementerian Keuangan) tidak ragu-ragu melikuidasi AJBB yang jelas-jelas tidak mematuhi ketentuan yang berlaku. Ketidaktegasan ini terus berlanjut dan permasalahan di AJBB berkembang menjadi sangat besar, yang pada akhirnya semakin sulit diselesaikan.

Penyelesaian permasalahan di AJBB baru mendapatkan titik terang ketika OJK mulai tegas menghadapi perilaku "membangkang" pengurus AJBB. Ketegasan OJK tersebut sudah membuahkan hasil. AJBB sudah memiliki pengurus yang solid dan telah berhasil menyusun rencana penyehatan keuangan yang bisa diterima dan disetujui oleh OJK. Hal ini selanjutnya akan menjadi langkah awal penyelesaian seluruh permasalahan di AJBB.

Lembaga Penjamin Polis

Likuidasi PT WAL menyiratkan semakin mendesaknya pembentukan Lembaga Penjamin Polis. Proses likuidasi PT WAL yang diyakini tidak akan bisa membayar semua kewajiban PT WAL kepada nasabahnya berpotensi semakin menggerus kepercayaan masyarakat terhadap industri asuransi, khususnya asuransi jiwa. Sementara saat ini kepercayaan masyarakat terhadap industri asuransi sudah berada pada titik terendah yang disebabkan oleh banyaknya perusahaan asuransi yang gagal bayar klaim dengan korban ribuan nasabah.



"Mandat baru LPS tentu saja bukan hal mudah dilaksanakan. Dibutuhkan persiapan panjang agar program penjaminan polis asuransi oleh LPS benar-benar bisa diwujudkan. Tetapi kita tidak memiliki kemewahan waktu. Industri asuransi tidak bisa menunggu terlalu lama.

Reformasi industri asuransi yang sedang dilakukan oleh OJK membutuhkan adanya Lembaga Penjamin Polis guna mengembalikan kepercayaan masyarakat terhadap asuransi. Keberhasilan Lembaga Penjamin Simpanan dalam mengembalikan dan menjaga kepercayaan masyarakat terhadap perbankan adalah contoh yang sangat baik.

Memahami kebutuhan tersebut Pemerintah dan DPR telah menyepakati RUU Pengembangan dan Penguatan Sistem Keuangan (P2SK) yang did alamnya termasuk memberikan mandat baru kepada Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) sebagai penyelenggara program penjaminan polis asuransi. Seiring dengan mandat baru ini, yakni dengan telah disahkannya RUU P2SK telah disahkan menjadi UU, LPS akan bertugas merumuskan dan menetapkan kebijakan pelaksanaan program penjaminan polis.

Mandat baru LPS di atas tentu saja bukan hal mudah dilaksanakan. Dibutuhkan persiapan panjang agar program penjaminan polis asuransi oleh LPS benar-benar bisa diwujudkan. Tetapi kita tidak memiliki kemewahan waktu. Industri asuransi tidak bisa menunggu terlalu lama.

Ketika kini RUU P2SK sudah disahkan menjadi UU dan LPS sudah memiliki payung hukum menyelenggarakan program penjaminan polis, pemerintah dan DPR harus mendorong LPS melakukan semua upaya untuk segera melaksanakannya. Harus ada target waktu yang jelas kapan program penjaminan polis asuransi akan dilaksanakan oleh LPS.

Keharusan Reformasi

Reformasi industri asuransi adalah sebuah keharusan. OJK telah memulainya termasuk dengan mengambil berbagai kebijakan tegas dalam menyelesaikan seluruh permasalahan di industri asuransi. Tidak itu saja, OJK juga terus melakukan penguatan pengaturan dan pengawasan terhadap industri asuransi. Secara bertahap pengaturan dan pengawasan industri asuransi bisa semakin kokoh sehingga mampu memberikan rasa aman bagi nasabah asuransi.

Terselenggaranya program penjaminan polis asuransi akan semakin melengkapi semua infrastruktur reformasi industri asuransi. Dengan demikian tidaklah berlebihan jika disebutkan bahwa masa depan industri asuransi cukup menjanjikan. Selalu ada cahaya di ujung kegelapan.

*) *Direktur Eksekutif Segara Institute.*

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) akhirnya mengambil kebijakan tegas terhadap perusahaan asuransi. Di tengah sorotan masyarakat atas kasus-kasus gagal bayar klaim nasabah yang terjadi di beberapa perusahaan asuransi jiwa, OJK mengumumkan pencabutan izin usaha PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha yang lebih kita kenal sebagai Wanaartha Life (PT WAL).

Pencabutan izin usaha ini dilakukan oleh OJK karena PT WAL tidak dapat memenuhi rasio solvabilitas (risk based capital) yang ditetapkan oleh OJK, yang artinya PT WAL tidak mampu menutup selisih kewajiban dengan aset yang mereka miliki. Konsekuensi dari pencabutan usa ha tersebut adalah PT WAL wa jib menghentikan kegiatan usahanya dan harus segera melakukan proses likuidasi.

Kebijakan tegas OJK ini memang memiliki konsekuensi yang belum tentu menguntungkan bagi nasabah PT WAL. Dalam proses likuidasi nanti sebagian besar nasabah dapat dipastikan tidak akan mendapatkan hak klaim mereka. Kondisi PT WAL yang tidal solvabel sudah menyiratkan hal tersebut. Seluruh kekayaan PT WAL ketika dilikuidasi tidak cukup untuk membayar semua ke wajiban mereka, termasuk kewajiban terhadap nasabah.

Nasabah PT WAL hanya dimungkinkan untuk mendapatkan hak klaim mereka apabila ada mekanisme bailout oleh OJK atau pemerintah. Tetapi sampai saat ini belum ada indikasi bahwa OJK atau pemerintah akan melakukan bailout. Bahkan hampir bisa dipastikan tidak akan ada bailout.

Bailout memang tidak perlu dilakukan karena justru akan ber dampak negatif dan akan men jadi bumerang bagi OJK dan pe merintah. Selain berpotensi me munculkan moral hazard bagi pelaku industri asuransi jiwa, bailout juga membutuhkan dana besar yang tidak mungkin ditanggung oleh OJK dan pemerintah, ter utama mempertibangkan kondisi saat ini.

Bailout kepada PT WAL juga akan memaksa pemerintah melakukan kebijakan yang sama terhadap kasus-kasus gagal bayar asuransi lainnya. Ketika itu terjadi, biaya bailout akan men jadi sangat-sangat besar dan membebani Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN). Dampak lanjutannya bisa berpotensi berkembang menjadi permasalahan politik. Hal ini tentunya akan dihindari oleh OJK dan pemerintah.

Kebijakan Tegas yang
Dibutuhkan Meskipun kebijakan tegas OJK bisa jadi tidak menguntungkan bagi nasabah PT WAL, kebijakan tegas tersebut adalah kebijakan yang harus dilakukan untuk memulai reformasi industri asuransi di Indonesia. Berlarut-larutnya per masalahan di industri asuransi jiwa umumnya disebabkan oleh tidak adanya tindakan tegas oleh regulator terhadap pelanggaran ketentuan khususnya terkait risk based capital.

Sebut saja misalnya permasalahan di Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera (AJBB). Permasalahan di AJBB tidak akan menjelma menjadi raksasa seperti saat ini apabila sejak awal regulator (pada waktu itu adalah Kementerian Keuangan) tidak ragu-ragu melikuidasi AJBB yang jelas-jelas tidak mematuhi ketentuan yang berlaku. Ketidaktegasan ini terus berlanjut dan permasalahan di AJBB berkembang menjadi sangat besar, yang pada akhirnya se makin sulit diselesaikan.

Penyelesaian permasalahan di AJBB baru mendapatkan titik te rang ketika OJK mulai tegas menghadapi perilaku membangkang pengurus AJBB. Ketegasan OJK tersebut sudah membuahkan hasil. AJBB sudah memiliki pengurus yang solid dan telah berhasil menyusun rencana penyehatan keuangan yang bisa diterima dan disetujui oleh OJK. Hal ini selanjutnya akan menjadi langkah awal penyelesaian seluruh permasalahan di AJBB.

Lembaga Penjamin Polis

Likuidasi PT WAL menyiratkan semakin mendesaknya pembentukan Lembaga Penjamin Polis. Proses likuidasi PT WAL yang diyakini tidak akan bisa membayar semua kewajiban PT WAL kepada nasabahnya berpotensi semakin menggerus kepercayaan masyarakat terhadap industri asu ransi, khususnya asuransi jiwa. Sementara saat ini keperca yaan masyarakat terhadap in dustri asuransi sudah berada pada titik terendah yang disebabkan oleh banyaknya perusahaan asuransi yang gagal bayar klaim dengan korban ribuan nasabah.

Reformasi industri asuransi yang sedang dilakukan oleh OJK membutuhkan adanya Lembaga Penjamin Polis guna mengembalikan kepercayaan masyarakat terhadap asuransi. Keberhasilan Lembaga Penjamin Simpanan dalam mengembalikan dan menjaga kepercayaan masyarakat terhadap perbankan adalah contoh yang sangat baik.

Memahami kebutuhan tersebut Pemerintah dan DPR telah menyepakati RUU Pengembangan dan Penguatan Sistem Keuangan (P2SK) yang did alamnya termasuk memberikan mandat baru kepada Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) sebagai penyelenggara program penjaminan polis asuransi. Seiring dengan mandat baru ini, yakni dengan telah disahkannya RUU P2SK telah disahkan menjadi UU, LPS akan bertugas merumuskan dan menetapkan kebijakan pelaksanaan program penjaminan polis.

Mandat baru LPS di atas tentu saja bukan hal mudah dilaksanakan. Dibutuhkan persiapan panjang agar program penjaminan polis asuransi oleh LPS benarbe nar bisa diwujudkan. Tetapi kita tidak memiliki kemewahan waktu. Industri asuransi tidak bisa menunggu terlalu lama.

Ketika kini RUU P2SK sudah di sahkan menjadi UU dan LPS su dah memiliki payung hukum me nyelenggarakan program pen jaminan polis, pemerintah dan DPR har us mendorong LPS me lakukan semua upaya untuk se gera melaksanakannya. Harus ada target waktu yang jelas kapan program penjaminan polis asu ransi akan dilaksanakan oleh LPS.

Keharusan Reformasi Reformasi industri asuransi adalah sebuah keharusan. OJK te lah memulainya termasuk de ngan mengambil berbagai ke bijakan tegas dalam menyelesaikan seluruh permasalahan di industri asuransi. Tidak itu saja, OJK juga terus melakukan penguatan pengaturan dan pengawasan terhadap industri asuransi. Secara bertahap pengaturan dan pengawasan industri asuransi bisa semakin kokoh sehingga mampu memberikan rasa aman bagi nasabah asuransi.

Terselenggaranya program penjaminan polis asuransi akan semakin melengkapi semua infrastruktur reformasi industri asuransi. Dengan demikian tidaklah berlebihan jika disebutkan bahwa masa depan industri asuransi cu kup menjanjikan. Selalu ada ca haya di ujung kegelapan.

Judul 2023, Manulife Fokus Kembangkan Tiga Produk
Media/Date Investor Daily/2022-12-19 05:19
Halaman/URL Pg23

2023, Manulife Fokus Kembangkan Tiga Produk



Ryan Charland

JAKARTA, ID – Industri asuransi di Indonesia pada 2023 dapat tumbuh seiring masih rendahnya penetrasi asuransi, serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia yang akan fokus pada tiga produk asuransi yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis.

"Kami sangat bersemangat dan optimistis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," jelas Presiden Direktur dan CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, akhir pekan lalu.

Ryan menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83% responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76% berkeinginan membeli produk asuransi. "Oleh karena itu, kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," kata dia.

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18% yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19%, asuransi umum 0,47%, asuransi sosial 1,45%, dan asuransi wajib 0,08%

Sementara itu, *Head of Product Management* Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan kepada nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut dia, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000. Pada saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar.

Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42% menjadi Rp 12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp 7,5 triliun berdasarkan *annualized premium equivalent* (APE).

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (*unaudited*) sepanjang 2021, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (*audited*).

Pada kesempatan itu, Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife. Pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. **(th)**

JAKARTA, ID Industri asuransi di Indonesia pada 2023 dapat tumbuh seiring masih rendahnya penetrasi asuransi, serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia yang akan fokus pada tiga produk asuransi yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi Jiwa dan penyakit kriti Kami sangat bersemangat Ryan Charland dan optimistis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan, jelas Presiden Direktur dan CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, akhir pekan lalu.

Ryan menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83% responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76% berkeinginan membeli produk asuransi. Oleh karena itu, kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka, kata dia.

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penetr asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18% yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19%, asuransi umum 0,47, asuransi sosial 1,454, dan asuransi waji 0,08% Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan: tahun yang menantang. Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan, ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan kepada nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut dia, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000. Pada saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar.

Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42% menjadi Rp 12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru p 7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivaMenurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar. klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (wnaxdited) sepanjang 2021, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 89 triliun (audited).

Pada kesempatan itu, Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife. Pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. (th)

Judul	Peluang Industri Asuransi Nasional Dinilai Tetap Besar Tahun Depan
Media/Date	jateng.tribunnews.com/2022-12-19 02:45
Halaman/URL	https://jateng.tribunnews.com/2022/12/19/peluang-industri-asuransi-nasional-dinilai-tetap-besar-tahun-depan



TRIBUNJATENG.COM , SEMARANG - Industri asuransi di Indonesia dipandang masih memiliki potensi cukup besar tahun 2023.

Kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi, menjadi optimisme perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," kata Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam keterangannya, Minggu (18/12/2022).

Ryan Charland lebih lanjut menyebutkan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi , dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi .

"Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," tambahnya.

Di sisi lain, sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023.

Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri

asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.
Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.
Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang.

"Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang.

Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah .

Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan.

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife.

Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya.

"Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Judul	Dukung Kompetisi Lari Semarang 10K, Generali Indonesia Beri Proteksi Kepada 2.000 Pelari
Media/Date	jateng.tribunnews.com/2022-12-19 02:40
Halaman/URL	https://jateng.tribunnews.com/2022/12/19/dukung-kompetisi-lari-semarang-10k-generali-indonesia-beri-proteksi-kepada-2000-pelari



TRIBUNJATENG.COM , SEMARANG PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) membuktikan komitmennya untuk mendukung gaya hidup sehat di masyarakat.

Kali ini, Generali Indonesia turut mendukung penyelenggaraan kegiatan lomba lari Semarang 10K dengan memberikan proteksi kepada pelari.

Proteksi diberikan ke lebih dari 2.000 pelari dari tiga kategori dengan jarak 10 kilometer, yakni master, umum dan pelajar, serta kategori Kid Dash untuk anak-anak.

Generali sebagai insurance partner, dalam hal ini melindungi para pelari atas risiko meninggal dunia akibat kecelakaan saat berlari dan perlindungan rumah sakit akibat kecelakaan.

Termasuk juga berbagai risiko yang berhubungan langsung dengan olahraga lari selama acara berlangsung.

Selain itu, semakin melengkapi kemeriahan acara, Generali juga hadir lewat berbagai kegiatan seperti pengecekan kesehatan gratis, cooling zone dan beragam rangkaian acara lainnya.

Berlangsung pada hari ini (18/12/12) dengan titik start dan finish di Balaikota Semarang, Semarang 10K membawa para pelari melintasi sudut-sudut kota Semarang.

Mereka diajak melalui rute eksotik dan bersejarah dengan melewati gedung-gedung berarsitektur khas Kota Semarang, seperti Lawang Sewu, Kota Lama Semarang, dan Gereja Santo Yusuf Gedangan, yang juga dilengkapi dengan suguhan atraksi budaya khas Jawa Tengah yang dihadirkan di beberapa titik cheering zone.

"Sebagai penutup seluruh rangkaian ajang lari di Indonesia, Semarang 10K menjadi lomba lari unik yang mengkolaborasikan antara unsur kultur budaya, olahraga dan keluarga.

Tiga unsur ini sejalan dengan nilai besar Generali Indonesia dimana kami mendukung kegiatan yang secara aktif membangun kesehatan secara fisik dan emosional melalui olahraga, seni dan budaya yang memberikan dampak

nyata bagi masyarakat dan komunitas di mana kami beroperasi.
Ini merupakan inisiatif yang luar biasa dan sudah menjadi sport tourism lokal yang bisa mempromosikan warisan budaya," kata Direktur Generali Indonesia, Jutany Japit.

Dijelaskan lagi, Semarang 10K kali ini, anak-anak juga bisa ikut berlari bersama para orang tua. "Sehingga terbangun koneksi keluarga yang semakin erat melalui kegiatan yang menyehatkan dan menyenangkan," tambahnya.

Semarang 10K tahun ini mengusung konsep Competitive Family Friendly Run yang berarti menumbuhkan semangat kompetitif namun tetap fun bersama keluarga.

Head of Corporate Communications Generali Indonesia, Windra Krismansyah menambahkan, sejalan dengan konsep ini, Generali Indonesia mengajak masyarakat untuk kembali bisa memperkuat ketahanan keluarga, melalui berbagai kegiatan positif yang bisa membangun pengalaman bersama, menerapkan gaya hidup sehat dari lingkungan terkecil, serta menekankan pentingnya proteksi dan asuransi bagi keluarga dan diri.

"Proteksi asuransi adalah bukti cinta pada keluarga, dan Generali Indonesia hadir untuk melengkapi kebutuhan dasar keluarga sekaligus memberikan peace of mind untuk bisa terus melakukan aktivitas bersama," ungkapnya.

Menurut dia, komitmen untuk terus mengedukasi dan memperkenalkan proteksi inovatif Generali Indonesia pada masyarakat terus digencarkan mengingat risiko yang masih tinggi.

Hal itu ditunjukkan dengan klaim yang telah dibayarkan Generali Indonesia pada periode Januari hingga November senilai lebih dari Rp 792,9 miliar untuk lebih dari 292.000 kasus klaim termasuk klaim asuransi kesehatan, penyakit kritis dan meninggal dunia.

Di periode yang sama, untuk wilayah Jawa Tengah sendiri, Generali Indonesia telah membayarkan klaim senilai lebih dari Rp 23,5 miliar.

Judul	Peluang Industri Asuransi Nasional Dinilai Tetap Besar Tahun Depan
Media/Date	jateng.tribunnews.com/2022-12-19 02:45
Halaman/URL	https://jateng.tribunnews.com/2022/12/19/peluang-industri-asuransi-nasional-dinilai-tetap-besar-tahun-depan



TRIBUNJATENG.COM , SEMARANG - Industri asuransi di Indonesia dipandang masih memiliki potensi cukup besar tahun 2023.

Kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi, menjadi optimisme perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," kata Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam keterangannya, Minggu (18/12/2022).

Ryan Charland lebih lanjut menyebutkan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi , dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi .

"Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," tambahnya.

Di sisi lain, sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023.

Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri

asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.
Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.
Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang.

"Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang.

Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah .

Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan.

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife.

Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya.

"Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Judul	PBNU Bersama Prudential Syariah Berkomitmen Mendorong Ekonomi Syariah
Media/Date	katadata.co.id/2022-12-19 09:51
Halaman/URL	https://katadata.co.id/anshar/info/639fd193d6039/pbnu-bersama-prudential-syariah-berkomitmen-mendorong-ekonomi-syariah



PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) menjalin kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) yang bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU pada 16 Desember 2022.

Selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, kerja sama dengan organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia dilakukan untuk mendorong pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah sebagai perusahaan asuransi jiwa berbasis syariah yang telah menjadi entitas sendiri sejak 5 April 2022 dengan PBNU mencakup berbagai bidang.

Antara lain program literasi dan inklusi keuangan syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf).

Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang. Dengan begitu masyarakat bisa mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, perempuan, dan pelajar dhuafa berprestasi. Termasuk, menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka.

"Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," katanya.

KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, dirinya sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa

berbasis syariah terkemuka di Indonesia.
Menurutnya, PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama yaitu memajukan ekonomi syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi syariah dunia di 2024.
"Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," ujarnya.

Potensi Besar Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional. Pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi.

Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah.

SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

Omar mengungkapkan, dirinya sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah.

"Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar.

Dapatkan informasi terkini dan terpercaya seputar ekonomi, bisnis, data, politik, dan lain-lain, langsung lewat email Anda.

Judul	PBNU Bersama Prudential Syariah Berkomitmen Mendorong Ekonomi Syariah
Media/Date	katadata.co.id/2022-12-19 09:51
Halaman/URL	https://katadata.co.id/anshar/info/639fd193d6039/pbnu-bersama-prudential-syariah-berkomitmen-mendorong-ekonomi-syariah



PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) menjalin kemitraan strategis dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) yang bertepatan dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) LAZISNU pada 16 Desember 2022.

Selain mempertegas komitmen berkelanjutan Prudential Syariah, kerja sama dengan organisasi kemasyarakatan Islam terbesar di Indonesia dilakukan untuk mendorong pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia.

Kemitraan Prudential Syariah sebagai perusahaan asuransi jiwa berbasis syariah yang telah menjadi entitas sendiri sejak 5 April 2022 dengan PBNU mencakup berbagai bidang.

Antara lain program literasi dan inklusi keuangan syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis syariah, serta ZISWAF (Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf).

Program-program ini ditujukan kepada masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang. Dengan begitu masyarakat bisa mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah diharapkan dapat menjangkau komunitas-komunitas Muslim, UMKM, perempuan, dan pelajar dhuafa berprestasi. Termasuk, menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam sehingga dapat membawa keberkahan untuk sesama.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan, dalam menjalankan komitmen berkelanjutan untuk memperluas jangkauan perlindungan berbasis Syariah sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalin kerja sama dengan berbagai pihak yang kredibel dan terkemuka.

"Kami sangat berbahagia mulai hari ini dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi syariah nasional melalui beragam inisiatif di sepanjang 2023," katanya.

KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya), Ketua Umum Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) mengatakan, dirinya sangat menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah, sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa

berbasis syariah terkemuka di Indonesia.
Menurutnya, PBNU bersama Prudential Syariah memiliki tujuan yang sama yaitu memajukan ekonomi syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi syariah dunia di 2024.
"Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," ujarnya.

Potensi Besar Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30% dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

Laporan ini memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional. Pada akhirnya, membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi syariah global.

Komitmen berkelanjutan Prudential Syariah untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi syariah nasional didukung oleh 3 strategi: inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi.

Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan Syariah.

SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

Omar mengungkapkan, dirinya sangat mengapresiasi PBNU atas terbukanya kerja sama ini. Kemitraan dengan PBNU juga merupakan manifestasi dari sikap gotong royong yang menjadi prinsip utama syariah, dalam hal ini untuk mengedukasi masyarakat dan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan Syariah.

"Ke depannya, kami akan terus berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, regulator, dan para pemangku kepentingan terkait lainnya untuk meningkatkan literasi dan inklusi Syariah agar masyarakat dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," tutup Omar.

Dapatkan informasi terkini dan terpercaya seputar ekonomi, bisnis, data, politik, dan lain-lain, langsung lewat email Anda.

Judul	Peluang Bisnis Masih Besar, Manulife Fokus di Tiga Produk pada Tahun 2023
Media/Date	kontan.co.id/2022-12-19 08:05
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/peluang-bisnis-masih-besar-manulife-fokus-di-tiga-produk-pada-tahun-2023



KONTAN.CO.ID - JAKARTA.

Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 dinilai besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18% serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam keterangannya, Senin (19/12).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83% responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76% berkeinginan membeli produk asuransi.

"Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," lanjutnya.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5% pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4% per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18%, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19%, asuransi umum 0,47%, asuransi sosial 1,45%, dan asuransi wajib 0,08%.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang.

"Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42% menjadi Rp 12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp 7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan.

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife. Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya.

"Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak.

Cek Berita dan Artikel yang lain di Google News.

Judul	Peluang Bisnis Masih Besar, Manulife Fokus di Tiga Produk pada Tahun 2023
Media/Date	kontan.co.id/2022-12-19 08:05
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/peluang-bisnis-masih-besar-manulife-fokus-di-tiga-produk-pada-tahun-2023



KONTAN.CO.ID - JAKARTA.

Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 dinilai besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18% serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam keterangannya, Senin (19/12).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83% responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76% berkeinginan membeli produk asuransi.

"Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," lanjutnya.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5% pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4% per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18%, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19%, asuransi umum 0,47%, asuransi sosial 1,45%, dan asuransi wajib 0,08%.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang.

"Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42% menjadi Rp 12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp 7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan.

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife. Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya.

"Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak.

Cek Berita dan Artikel yang lain di Google News.

Judul Benteng Baru Perlindungan Nasabah
Media/Date Kontan Tabloid/2022-12-19 06:37
Halaman/URL Pg20&21



20 Tabloid Kontan 19 Desember - 25 Desember 2022

Laporan Utama

Nasional

Benteng Baru Perlindungan Nasabah

DPR mengesahkan UU Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan. Bagaimana penguatan perlindungan nasabah?

UU P2SK setidaknya menjadi jawaban masalah di industri keuangan non-bank (IKNB) yang perlu penanganan mendesak, khususnya perlindungan nasabah.

AKHMAD Fadhila Mubarak A

Sanny Cicilia, Andy Dwijayanto, Adrianus O

Akhirnya, DPR mengesahkan Rancangan Undang-Undang tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (RUU P2SK) menjadi undang-undang dalam Sidang Paripurna Kamis (15/12). Harapannya, beleid ini bisa memperkuat sektor keuangan di tanah air, meningkatkan daya saing, serta meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk keuangan.

UU P2SK yang terdiri dari 27 bab dan 341 pasal menjadi *omnibus law* untuk sektor keuangan. Ada dua bagian besar dalam undang-undang ini.

Pertama, tata kelola kelembagaan dan koordinasi sektor keuangan. Ambil contoh, penguatan kelembagaan Komite Stabilitas Sistem Keuangan (KSSK), peran Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Bank Indonesia (BI), serta Lembaga Penjaminan Simpanan (LPS).

Kedua, pengaturan masing-masing industri keuangan. Ada 12 industri keuangan, baik konvensional maupun syariah. Misalnya, perbankan, asuransi dan penjaminan, dana pensiun, pasar modal dan pasar valuta asing, konglomerasi keuangan, dan koperasi yang menjalankan fungsi sektor keuangan. Tidak ketinggalan inovasi teknologi sektor keuangan, seperti *financial technology* (fintech), *bullion*, dan aset kripto.

"Ibiknar kami adalah RUU P2SK membawa kita ke tujuan, yaitu melembagakan sektor keuangan Indonesia demi masa depan bangsa lebih sejahtera," kata Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati dalam Sidang Paripurna DPR dengan agenda pengesahan RUU P2SK.

Reformasi sektor keuangan menjadi syarat untuk membangun ekonomi yang kokoh, dinamis, berkelanjutan, dan berkeadilan. Salah satu urgensi di sektor keuangan Indonesia adalah rendahnya kepercayaan dan perlindungan terhadap investor juga konsumen.

UU P2SK setidaknya menjadi jawaban masalah di industri keuangan non-bank (IKNB) yang perlu penanganan mendesak. Tidak sedikit kasus produk asuransi bermasalah yang terjadi dan menyebabkan kerugian sampai triliunan rupiah.

Di sektor perasuransian, yang terbaru, OJK mencabut izin PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha Life. Memiliki sekitar 28.000 pemegang polis dan 100.000 peserta tertanggung. Wanaartha Life tidak mampu menutup selisih kewajiban dengan aset, baik dari setoran modal ataupun lewat pencarian investor.

Jumlah kerugian yang pemegang polis derita atau kewajiban yang harus Wanaartha bayar total Rp 15,8 triliun.

Pencabutan izin Wanaartha jelas bukan jawaban bagi pemegang polis yang mengincar uangnya kembali. Apalagi, setelah ditelusuri secara garis besar, aset Wanaartha masih tertinggal jauh dari kewajibannya. Presiden Direktur Wanaartha Adi Yulistianto mengatakan, dia masih akan melakukan pencatatan ulang kewajiban dan aset untuk mendapat angka pastinya.

Dan, kasus Wanaartha muncul di tengah kasus asuransi lainnya yang belum tuntas, tas. Sebut saja, kasus Jiwasraya dan AJB Bumiputera 1912.

Masalahnya, kasus Wanaartha, Jiwasraya, dan Bumiputra 1912 bisa jadi bukan yang terakhir. Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) OJK Ogi Prastomiyono mengungkapkan, total ada 13 perusahaan asuransi yang sedang lembek-lembek awasi dengan ketat. Perinciannya: tujuh perusahaan dari asuransi jiwa dan enam lain dari asuransi umum serta perusahaan reasuransi.

OJK telah membentuk tim pengawasan khusus untuk asuransi bermasalah itu. Tapi, pengawasan ini tak menjamin berbagai perusahaan asuransi tersebut sembuh. "Nanti kami lihat progtam masing-masing, apakah bisa kembali normal atau bagaimana," kata Ogi.

Selain itu, OJK bakal menyisir produk-produk asuransi berbentuk *saving plan* di perusahaan asuransi. Produk yang menjanjikan imbal hasil pasti ini disinyalir kuat menjadi salah satu biang kerok permasalahan di perusahaan asuransi, seperti yang terjadi pada Wanaartha dan Jiwasraya.

Penjaminan polis

Perlindungan IKNB akan OJK lakukan dari berbagai sisi. Salah satunya, memperkuat pengawasan di tingkat regulator. Bersamaan dengan UU P2SK, pengawasan IKNB di OJK akan dipecah dari satu menjadi tiga kepala eksekutif. *Pertama*, yang khusus mengawasi perasuransian, penjaminan, dan dana pensiun. *Kedua*, yang khusus mengawasi lembaga pembiayaan, perusahaan modal ventura, lembaga keuangan mikro, dan lembaga jasa keuangan lainnya. *Ketiga*, yang mengawasi khusus lembaga pembiayaan, perusahaan modal ventura, lembaga keuangan mikro, dan lembaga jasa keuangan lainnya.

Harapannya, pemecahan tugas dan fungsi ini bisa membuat OJK lebih fokus mengawasi berbagai macam industri keuangan nonbank.

Lebih dari itu, UU P2SK bisa meningkatkan peran semua pihak untuk mendorong literasi keuangan. Bukan hanya regulator, pelaku usaha sektor keuangan juga harus aktif melakukan literasi keuangan dalam rangka perlindungan konsumen. Contoh, dengan melakukan edukasi yang memadai, terbuka dan transparansi produk, perilaku bisnis yang bertanggungjawab, perlindungan aset dan privasi, penegakan kepatuhan, serta penanganan usaha yang sehat.

"Literasi keuangan diperlukan bukan hanya menjaga kesehatan industri keuangan, tetapi juga menghindari masyarakat dari praktik keuangan ilegal," tegas Sri Mulyani.

UU P2SK juga melengkapi perlindungan konsumen dengan sanksi yang lebih sesuai dengan perkembangan saat ini. Misalnya, pihak yang melakukan pengumpulan dana masyarakat tanpa izin OJK akan dikenakan sanksi pidana 15 tahun dan denda maksimal Rp 1 triliun. Sebelumnya, hanya terkena sanksi denda saja, maksimal Rp 200 miliar.

Beleid ini juga mempertegas pelaku usaha sektor keuangan untuk bertanggungjawab secara pribadi atau tanggung renteng atas kelalaian atau perbuatan melanggar hukum yang mengakibatkan kerugian atau membubarkan usaha.

Namun, Sri Mulyani menegaskan, sanksi yang ada di UU P2SK mengedepankan *restorative justice* atau keadilan restoratif yang bertujuan memulihkan kembali keadaan. Sedangkan sanksi pidana akan menjadi cara terakhir.

Yang terbaru, untuk melengkapi perlindungan konsumen, perasuransian akan dikenakan dengan lembaga penjamin polis yang dilakukan oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS). Sebelumnya, LPS hanya mengover nasabah perbankan.

Jadi, ketika ada perusahaan asuransi dengan status berisiko (siuya dicabut, OJK akan mengabet LPS untuk melakukan penagan. Jika OJK menyatakan suatu perusahaan asuransi dilikuidasi, LPS akan mengambil alihnya dan melakukan tindakan penjualan atau pengalihan aset tanpa persetujuan debitur atau kreditur.

Dengan begitu, dana likuidasi asuransi bisa kembali ke tangan para pemegang polis. Tapi, detail dari kategori polis yang akan dikover maupun besarannya akan menunggu pembahasan lebih lanjut peraturan turunan dari UU P2SK.

Penentuan kepailitan asuransi juga nanti hanya bisa dilakukan lewat OJK. OJK akan menentukan, apakah perlu dilakukan Penundaan Kewajiban Pembayaran Utang (PKPU) atau pailit atas perusahaan asuransi tersebut. "Dalam hal perusahaan asuransi atau reasuransi dipailitkan atau dilikuidasi, hak pemegang polis, tertanggung, peserta, dan pihak lain yang berhak atas manfaat asuransi mempunyai kedudukan yang lebih tinggi daripada hak pihak lainnya dalam pembagian harta kekayaan perusahaan," tulis UU P2SK.

Pengamat asuransi Irvan Rahardjo mengapresiasi langkah OJK memisahkan pengawasan perasuransian biar lebih fokus. Tapi yang terpenting adalah kualitas kompetensi pengawasan. Selama ini, dia menilai, pengawasan OJK lemah. Padahal, tata kelola di industri asuransi pun juga banyak yang lemah. Ini menyebabkan kolosnya praktik penjualan produk yang tidak *prudent* dan membahayakan perusahaan.

Karena itu, Irvan berharap, UU P2SK bisa menghindari perusahaan asuransi lebih dini dari praktik yang membahayakan usaha, seperti penerbitan produk *saving plan*. "Sebaiknya, OJK umumkan saja nama 13 perusahaan asuransi yang sedang mereka awasi dengan ketat, supaya pengawasannya juga terbuka," kata dia.

Irvan juga meminta penjaminan oleh LPS terhadap pemegang polis dilakukan dengan segera, tanpa perlu ada transisi karena sudah terlambat lima tahun sejak mandat UU Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian. Penjaminan polis bisa dilakukan lebih dulu oleh perusahaan asuransi yang masuk kategori sehat.

Inovasi teknologi

Selain perlindungan konsumen, hal terbaru yang menjadi perhatian dari UU P2SK adalah inovasi teknologi sektor keuangan (ITSK), seperti fintech, bursa karbon, aset kripto, dan mata uang digital. UU ini mempertegas badan hukum penyelenggaraan ITSK dan pertimbangannya. Hal ini untuk memberikan kepastian hukum dan perlindungan masyarakat dari praktik ITSK ilegal.

Tak bisa dipungkiri, fintech sebagai bagian dari ITSK merupakan pemain penting dalam ekonomi. Kemudahan dan kecepatannya menyalurkan kredit bagi masyarakat *unbankable* bisa membantu roda perekonomian. Namun, praktik ini pun diwarnai risiko.

Pengaturan kredit yang tidak hati-hati akan menyebabkan kredit macet. Berdasarkan data OJK, per Oktober 2022, outstanding pinjaman di fintech lending mencapai Rp 40,33 triliun. Sebanyak Rp 5,02 triliun merupakan pinjaman yang telah lancar dan macet. Perlu adanya pinjaman *collow* atau pinjol pun merugi sampai Rp 186 miliar lantaran pendapatan tak mereimbangi beban. Sering juga terjadi kasus gagal bayar dana investor atau *lender* fintech seperti yang belakangan terjadi pada TaniFund.

Piter Abdullah, Direktur Eksekutif Segara Institute, bilang, UU P2SK lebih memperkuat posisi dan peran masing-masing otoritas keuangan untuk melanjutkan rencana pemerintah membentuk sistem keuangan yang stabil dan kokoh. Hanya, menurut dia, karakteristik perbankan dan perasuransian beda, sehingga sebaiknya tugas pengawasan ini dipisahkan dari LPS biar lebih fokus.

Secara umum, Deny Friawan, Peneliti Departemen Ekonomi CSIS menuturkan, kehadiran UU PTSK sudah menjawab kebutuhan industri keuangan. Masalahnya, tinggal dari sisi institusi dan otoritas keuangan untuk bekerja secara optimal. "Perlindungan konsumen sebagai pelu penting dan khusus adalah hal positif. Tinggal nanti bagaimana otoritasnya dibuat mengikuti perkembangan, agar jangan menghambat inovasi dan industri tetap fleksibel," tambah Deny.

Semoga konsumen kelak benar-benar terlindungi. ✦

UU P2SK akan mengedepankan keadilan restoratif dan sanksi pidana sebagai upaya terakhir.

Kasus Asuransi Bermasalah dan Fintech Gagal Bayar di Indonesia

Wanaartha Life
5 Desember 2022, OJK mencabut izin Usaha di Bidang Asuransi Jiwa PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha (Wanaartha Life) karena melanggar tingkat solvabilitas minimum, rasio kecukupan investasi minimum, serta ekuitas minimum tidak sesuai dengan ketentuan. Kerugian dalam gagal bayar polis Wanaartha Life dipeikirakan mencapai Rp 15,8 triliun.

Kresna Life
Kresna Life mengalami gagal bayar di tahun 2020 dengan alasan terdampak pandemi Covid-19. Manajemen dilaporkan ke OJK sejak April 2020. Februari 2022, Kresna Life mendapatkan sanksi pembatasan kegiatan usaha (PKU) dari OJK. Lalu, September 2022, Direktur Utama Kresna Life Kurniadi Sastrawinata ditumukan menjadi tersangka dengan dugaan tindak pidana penggelapan perasuransian dan tindak pidana pencucian uang atas gagal bayar polis para nasabah. Kewajiban Kresna Life pada pemegang polis total mencapai Rp 5 triliun.

AJB Bumiputera 1912
Perusahaan asuransi mutual di Indonesia ini seberamya sudah mengalami kesulitan likuiditas sejak tahun 1997. Namun, AJB Bumiputera baru kesulitan menyelesaikan pencairan sejak tahun 2020. Kewajiban AJB Bumiputera mencapai Rp 32 triliun. Dalam restrukturisasi, AJB Bumiputera akan memulai pembayaran bertahap pada Februari 2023 dan Februari 2024.

Asuransi Jiwasraya (Persero)
Tersangkut masalah tindak pidana korupsi, korupsi investasi, penerbitan produk yang tidak prudent, Jiwasraya disebut merugikan negara hingga Rp 16,8 triliun. Selain itu, liabilitas sebesar Rp 15,75 triliun berasal dari produk JS Saving Plan yang bermasalah. Dalam restrukturisasi, seluruh polis asuransi direstrukturisasi kepada perusahaan asuransi yang baru, IFG Life.

Bakrie Life
Kasus gagal bayar Bakrie Life terjadi di tahun 2008. Sampai tahun 2013, tercatat ada 200 nasabah Bakrie Life dengan nilai kerugian Rp 270 miliar.

Bumi Asih Jaya
OJK mencabut izin Bumi Asih Jaya karena gagal memenuhi ketentuan rasio solvabilitas. Dengan tercatat utang Rp 1,2 triliun kepada kreditur, OJK mempailitkan salah satu perusahaan asuransi tertua di Indonesia ini pada tahun 2016.

Fintech iGrow
Fintech iGrow mendapat tekanan gagal bayar. Ini karena iGrow juga mengalami kredit macet dengan tingkat penyelesaian kewajiban pinjam meminjam dalam jangka waktu 90 hari sejak jatuh tempo (TKB90) di kisaran 83% pada November 2022, di bawah level industri 97%.

Fintech TaniFund
Fintech TaniFund juga memiliki TKB90 yang rendah, sekitar 36%. Sekitar 128 investor TaniFund mengklaim mengalami kerugian investasi total sekitar Rp 14 miliar.

Sumber: Riset Tabloid KONTAN

iZ=EElKontari |" Nasional korankoranku@gmail.co Benteng Baru Perlindungan Nasabah DPR mengesahkan UU Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan. Bagaimana penguatan perlindungan nasabah? Sanny Cicilia, Andy Dwijayanto, Adrianus O khirnya, DPR mengesahkan Rancangan Unang-Undang --- tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (RUU P2SK) menjadi undang-undang dalam Sidang Parpurna Kamis (15/12). Harapannya, beleid ini bisa memperkuat sektor keuangan di tanah air, meningkatkan daya saing, serta meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk keuangan.

UU P2SK yang terdiri dari 27 bab dan 341 pasal menjadi omnibus law untuk sektor keuangan. Ada dua bagian besar dalam undang-undang ini.

Pertama, tata kelola kelembagaan dan koordinasi sektor keuangan. Ambil contoh, pekorankoranku@gmail .com nguatan kelembagaan Komite Stabilitas Sistem Keuangan (KSSK), peran Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Bank Indonesia (BD, serta Lembaga Penjaminan Simpanan (LPS).

Kedua, pengaturan masing-masing industri keuangan. Ada 12 industri keuangan, baik konvensional maupun syariah. Misalnya, perbankan, asuransi dan penjaminan, dana pensiun, pasar modal dan pasar valuta asing, konglomerasi keuangan, dan koperasi yang menjalankan fungsi sektor keuangan. Tidak ketinggalan inovasi teknologi sektor keuangan, seperti financial technology (fintech), bullion, dan aset kripto.

"Ikhtiar kami adalah RUU P2SK membawa kita ke tujuan, yaitu mereformasi sektor keuangan Indonesia demi masa _ Ss depan bangsa lebih sejahtera," kata Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati dalam Sidang Paripurna DPR dengan agenda pengesahan RUU P2SK.

Reformasi sektor keuangan menjadi syarat untuk membangun ekonomi yang kokoh, dinamis, berkelanjutan, dan berkeadilan. Salah satu urgensi di sektor keuangan Indonesia adalah rendahnya kepercayaan dan perlindungan terhadap investor juga konsumen.

UU P2SK setidaknya menjadi jawaban masalah di industri keuangan non-bank (IKNB) yang perlu penanganan mendesak. Tidak sedikit kasus produk asuransi bermasalah yang terjadi dan menyebabkan kerugian sampai triliunan rupiah.

Di sektor perasuransian, yang terbaru, OJK mencabut UU P2SK setidaknya menjadi jawaban masalah di industri keuangan non-bank (IKNB) yang perlu penanganan mendesak, khususnya perlindungan nasabah.

izin PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha Life. Memiliki sekitar 28.000 pemegang polis dan 100.000 peserta tertanggung, Wanaartha Life tidak mampu menutup selisih kewajiban dengan aset, baik dari setoran modal ataupun lewat pencarian investor.

Jumlah kerugian yang pemegang polis derita atau kewajiban yang harus Wanaartha bayar total Rp 15,8 triliun.

Pencabutan izin Wanaartha jelas bukan jawaban bagi pemegang polis yang uangnya nyangkut. Apalagi, setelah ditelusuri secara garis besar, aset Wanaartha masih tertinggal jauh dari kewajibannya. Presiden Direktur Wanaartha Adi Yulistanto mengatakan, dia masih akan melakukan pencatatan ulang kewajiban dan aset untuk ANTARA/Hafidz Mubarak A mendapat angka pastinya.

Dan, kasus Wanaartha muncul di tengah kasus asuransi lainnya yang belum tuntas, tas. Sebut saja, kasus Jiwasraya dan AJB Bumiputera 1912.

Masalahnya, kasus Wanaartha, Jiwasraya, dan Bumiputra 1912 bisa jadi bukan yang terakhir. Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) OJK Ogi Prastomiyono mengungkapkan, total ada 13 perusahaan asuransi yang sedang lembaganya awasi dengan ketat. Perinciannya: tujuh perusahaan dari asuransi jiwa dan enam lain dari asuransi umum serta perusahaan reasuransi.

OJK telah membentuk tim pengawasan khusus untuk asuransi bermasalah itu. Tapi, pengawasan ini tak menjamin iZEEEKontari berbagai perusahaan asuransi tersebut sembuh. "Nanti kami lihat program masing-masing, apakah bisa kembali normal atau bagaimana," kata Ogi. Selain itu, OJK bakal menyisir produk-produk asuransi berbentuk saving plan di perusahaan asuransi. Produk yang menjanjikan imbal hasil pasti ini disinyalir kuat menjadi salah satu biang kerok permasalahan di perusahaan asuransi, seperti yang terjadi pada Wanaartha dan Jiwasraya.

Penjaminan polis Perlindungan IKNB akan OJK lakukan dari berbagai sisi. Salah satunya, memperkuat

pengawasan di tingkat regulator. Bersamaan dengan UU P2SK, pengawasan IKNB di OJK akan dipecah dari satu menjadi tiga kepala eksekutif. Pertama, yang khusus mengawasi perasuransian, penjaminan, dan dana pensiun. Kedua, yang khusus mengawasi lembaga pembiayaan, perusahaan modal ventura, lembaga keuangan mikro, dan lembaga jasa keuangan lainnya. Ketiga, yang mengawasi khusus lembaga pembiayaan, perusahaan modal ventura, lembaga keuangan mikro, dan lembaga jasa keuangan lainnya.

Harapannya, pemecahan tugas dan fungsi ini bisa membuat OJK lebih fokus mengawasi berbagai macam industri keuangan nonbank.

Lebih dari itu, UU P2SK bisa meningkatkan peran semua pihak untuk mendorong literasi keuangan. Bukan hanya regulator, pelaku usaha sektor keuangan juga harus aktif melakukan literasi keuangan dalam rangka perlindungan konsumen. Contoh, dengan melakukan edukasi yang memadai, keterbukaan dan transparansi produk, perilaku bisnis yang bertanggungjawab, perlindungan aset dan privasi, penegakkan kepatuhan, serta persaingan usaha yang sehat.

"Literasi keuangan diperlukan bukan hanya menjaga kesehatan industri keuangan, tetapi juga menghindari masyarakat dari praktik keuangan ilegal," "tegas Sri Mulyani.

UU P2SK juga melengkapi perlindungan konsumen dengan sanksi yang lebih sesuai dengan perkembangan saat ini. Misalnya, pihak yang melakukan pengumpulan dana masyarakat tanpa izin OJK akan dikenakan sanksi pidana 15 tahun dan denda maksimal Rp 1 triliun. Sebelumnya, hanya terkena sanksi denda saja, maksimal Rp 200 miliar.

Beleid itu juga mempertegas pelaku usaha sektor keuangan untuk bertanggungjawab secara pribadi atau tanggung renteng atas kelalaian atau perbuatan melanggar hukum yang mengakibatkan kerugian atau membahayakan usaha.

Namun, Sri Mulyani menegaskan, sanksi yang ada di UU P2SK mengedepankan restorative justice atau keadilan restoratif yang bertujuan memulihkan kembali keadaan. Sedangkan sanksi pidana akan menjadi cara terakhir.

Yang terbaru, untuk melengkapi perlindungan konsumen, perasuransian akan dilengkapi dengan lembaga penjamin polis yang dilakukan oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS). Sebelumnya, LPS hanya mengaver nasabah perbankan.

Jadi, ketika ada perusahaan asuransi dengan status berisiko izinnya dicabut, OJK akan mengabari LPS untuk melakukan persiapan. Jika OJK menyatakan suatu perusahaan asuransi dilikuidasi, LPS akan mengambil alihnya dan melakukan tindakan penjualan atau pengalihan aset tanpa persetujuan debitur atau kreditur.

Dengan begitu, dana likuidasi asuransi bisa kembali ke tangan para pemegang polis. Tapi, detail dari kategori polis yang akan dikaver maupun besarannya akan menunggu pembahasan lebih lanjut produk turunan dari UU P2SK.

Permintaan kepailitan asuransi juga nanti hanya bisa dilakukan lewat OJK. OJK akan menentukan, apakah perlu dilakukan Penundaan Kewajiban Pembayaran Utang (PKPU) atau pailit atas perusahaan asuransi tersebut. "Dalam hal perusahaan asuransi atau reasuransi dipailitkan atau dilikuidasi, hak pemegang polis, tertanggung, peserta, dan pihak lain yang berhak atas manfaat asuransi mempunyai kedudukan yang lebih tinggi daripada hak pihak lainnya dalam pembagian harta kekayaan perusahaan," tulis UU P2SK.

Pengamat asuransi Irvan Rahardjo mengapresiasi langkah OJK memisahkan pengawasan perasuransian biar lebih

fokus. Tapi yang terpenting adalah kualitas kompetensi pengawasan. Selama ini, dia menilai, pengawasan OJK lemah. Padahal, tata kelola di industri asuransi pun juga banyak yang lemah. Ini menyebabkan lolosnya praktik penjualan produk yang tidak prudent dan membahayakan perusahaan.

Karena itu, Irvan berharap, UU P2SK bisa menghindari perusahaan asuransi lebih dini dari praktik yang membahayakan usaha, seperti penerbitan produk saving plan. "Sebaiknya, OJK umumkan saja nama 13 perusahaan asuransi yang sedang mereka awasi dengan ketat, supaya pengawasannya juga terbuka," kata dia.

Irvan juga meminta penjaminan oleh LPS terhadap pemegang polis dilakukan dengan segera, tanpa perlu ada transisi karena sudah terlambat lima tahun sejak mandat UU Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian. Penjaminan polis bisa dilakukan lebih dulu oleh perusahaan asuransi yang masuk kategori sehat.

Inovasi teknologi Selain perlindungan konsumen, hal terbaru yang menjadi perhatian dari UU P2SK adalah inovasi teknologi sektor keuangan (ITSK), seperti fintech, bursa karbon, aset kripto, dan mata uang digital. UU ini mempertegas badan hukum penyelenggaraan ITSK dan perizinannya. Hal ini untuk memberikan kepastian hukum dan perlindungan masyarakat dari praktik ITSK ilegal.

Tak bisa dipungkiri, fintech sebagai bagian dari ITSK memegang peranan penting dalam ekonomi. Kemudahan dan kecepatannya menyalurkan kreUU P2SK akan mengedepankan keadilan restoratif dan sanksi pidana sebagai upaya terakhir.

dit bagi masyarakat unbankable bisa membantu roda perekonomian. Namun, praktik ini pun diwarnai risiko. Penyaluran kredit yang tidak hati-hati akan menyebabkan kredit macet. Berdasarkan data OJK, per Oktober 2022, outstanding pinjaman di fintech lending mencapai Rp 49,33 triliun. Sebanyak Rp 5,02 triliun merupakan pinjaman yang tidak lancar dan macet. PeruKasus Asuransi Bermasalah dan Fintech Gagal Bayar di Indonesia korankoranku@gmail.co sahaan pinjaman online alias pinjol pun merugi sampai Rp 186 miliar lantaran pendapatan tak menutup bebannya. Sering juga terjadi kasus gagal bayar dana investor atau lender fintech seperti yang belakangan terjadi pada TaniFund.

Piter Abdullah, Direktur Eksekutif Segara Institute, bilang, UU P2SK lebih memperkuat posisi dan peran masing-masing otoritas keuangan untuk melanjutkan rencana pemerintah membentuk sistem keuangan yang stabil dan kokoh. Hanya, menurut dia, karakteristik perbankan dan perasuransian beda, sehingga sebaiknya tugas penjaminan ini dipisahkan dari LPS biar lebih fokus.

Secara umum, Deny Friawan, Peneliti Departemen Ekonomi CSIS, menuturkan, kehadiran UU PPSK sudah menjawab kebutuhan industri ke uangan. Masalahnya, tinggal dari sisi institusi dan otoritas keuangan untuk bekerja secara optimal. "Perlindungan konsumen sebagai poin penting dan khusus adalah hal positif. Tinggal nanti bagaimana aturannya dibuat mengikuti perkembangan, agar jangan menghambat inovasi dan industri tetap fleksibel," tambah Deny.

Semoga konsumen kelak benar-benar terlindungi. @ MM Asuransi Jiwasraya (Persero) Tersangkut masalah tindak pidana korupsi, @ Wanaartha Life 5 Desember 2022, OJK mencabut Izin Usaha di Bidang Asuransi Jiwa PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha (Wanaartha Life) karena melanggar tingkat solvabilitas minimum, rasio kecukupan investasi minimum, serta ekuitas minimum tidak sesuai dengan ketentuan. Kerugian dalam gagal bayar polis Wanaartha Life diperkirakan mencapai Rp 15,8 triliun.

M Kresna Life Kresna Life mengalami gagal bayar di tahun 2020 dengan alasan terdampak pandemi Covid19, Manajemen dilaporkan ke OJK sejak April 2020. Februari 2022, Kresna Life mendapatkan sanksi pembatasan kegiatan usaha (PKU) dari OJK. Lalu, September 2022, Direktur Utama Kresna Life Kurniadi Sastrawinata diumumkan menjadi tersangka dengan dugaan tindak pidana penggelapan perasuransian dan tindak pidana pencucian uang atas gagal bayar polis para nasabah. Kewajiban Kresna Life pada pemegang polis total mencapai Rp 5 triliun.

IM AJB Bumiputera 1912 Perusahaan asuransi mutual di Indonesia ini sebenarnya sudah mengalami kesulitan likuiditas sejak tahun 1997. Namun, AJB Bumiputera baru kesulitan menyelesaikan persoalan sejak tahun 2020. Kewajiban AJB Bumiputera mencapai Rp 32 triliun. Dalam restrukturisasi, AJB Bumiputera akan memulai pembayaran bertahap pada Februari 2023 dan Feburari 2024.

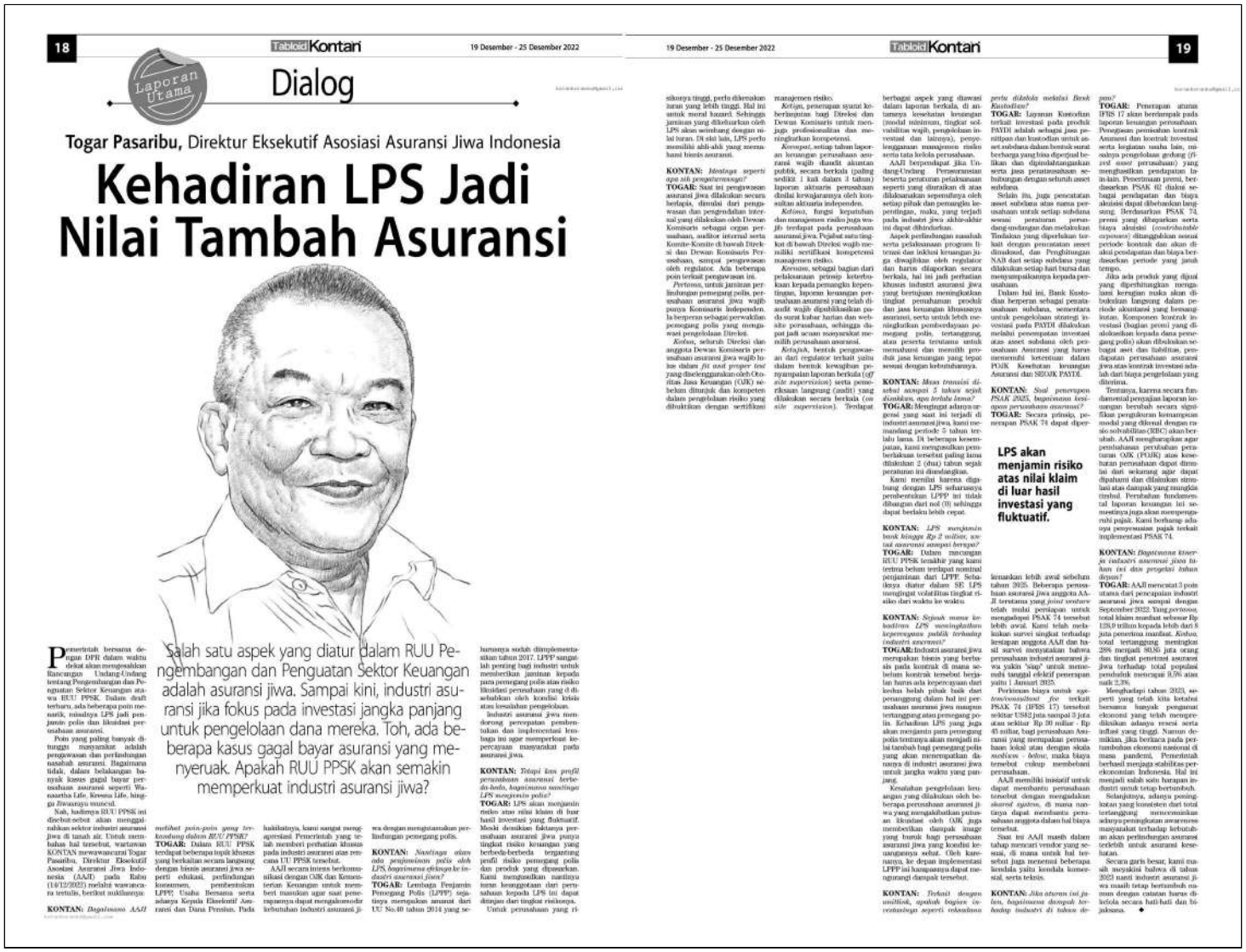
kerugian investasi, penerbitan produk yang tidak prudent, Jiwasraya disebut merugikan negara hingga Rp 16,8 triliun. Selain itu, liabilitas sebesar Rp 15,75 triliun berasal dari produk JS Saving Plan yang bermasalah. Dalam restrukturisasi, seluruh polis asuransi direstrukturisasi kepada perusahaan asuransi yang baru, IFG Life.

mM Bal e Kasus gagal bayar Bakrie Life terjadi di tahun 2008. Sampai tahun 2013, tercatat ada 200 nasabah Bakrie Life dengan nilai kerugian Rp 270 miliar.

M Bumi Asih Jaya OJK mencabut izin Bumi Asih Jaya karena gagal memenuhi ketentuan rasio solvabilitas. Dengan tercatat utang Rp 1,2 triliun kepada kreditur, OJK mempailitkan salah satu perusahaan asuransi tertua di Indonesia ini pada tahun 2016.

Fintech iGrow Fintech iGrow mendapat tekanan gagal bayar. Ini karena iGrow juga mengalami kredit macet dengan tingkat penyelesaian kewajiban pinjam meminjam dalam jangka waktu 90 hari sejak jatuh tempo (TKB90) di kisaran 83 4 pada November 2022, di bawah level industri 97 96. M Fintech TaniFund Fintech Tanifund juga memiliki TKB9O yang rendah, sekitar 3694. Sekitar 128 investor Tanifund mengklaim mengalami kerugian investasi total Sumber: Riset Tabloid KONTAN

Judul Kehadiran LPS Jadi Nilai Tambah Asuransi
Media/Date Kontan Tabloid/2022-12-19 06:15
Halaman/URL Pg18&19



18 Tabloid Kontan 19 Desember - 25 Desember 2022

Laporan Utama

Dialog

Togar Pasaribu, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia

Kehadiran LPS Jadi Nilai Tambah Asuransi

Salah satu aspek yang diatur dalam RUU Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan adalah asuransi jiwa. Sampai kini, industri asuransi jika fokus pada investasi jangka panjang untuk pengelolaan dana mereka. Toh, ada beberapa kasus gagal bayar asuransi yang menyeruak. Apakah RUU PPSK akan semakin memperkuat industri asuransi jiwa?

Pemerintah bersama dengan DPR dalam waktu dekat akan mengesahkan Rancangan Undang-Undang tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan atawa RUU PPSK. Dalam draft terbaru, ada beberapa poin menarik, misalnya LPS jadi penjamin polis dan likuidasi perusahaan asuransi.

Poin yang paling banyak ditunggu masyarakat adalah pengawasan dan perlindungan nasabah asuransi. Bagaimana tidak, dalam belakangan banyak kasus gagal bayar perusahaan asuransi seperti Wanaartha Life, Kresna Life, hingga Jiwasraya muncul.

Nah, hadirnya RUU PPSK ini disebut-sebut akan menggairahkan sektor industri asuransi jiwa di tanah air. Untuk membahas hal tersebut, wartawan KONTAN mewawancarai Togar Pasaribu, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) pada Rabu (14/12/2022) melalui wawancara tertulis, berikut nukilannya:

KONTAN: Bagaimana AAJI melihat poin-poin yang terkandung dalam RUU PPSK?

TOGAR: Dalam RUU PPSK terdapat beberapa topik khusus yang berkaitan secara langsung dengan bisnis asuransi jiwa seperti edukasi, perlindungan konsumen, pembentukan LPPP, Usaha Bersama serta adanya Kepala Eksekutif Asuransi dan Dana Pensiun. Pada hakikatnya, kami sangat mengapresiasi Pemerintah yang telah memberi perhatian khusus pada industri asuransi atas rencana UU PPSK tersebut.

AAJI secara intens berkomunikasi dengan OJK dan Kementerian Keuangan untuk memberi masukan agar saat penerapannya dapat mengakomodir kebutuhan industri asuransi jiwa dengan mengutamakan perlindungan pemegang polis.

KONTAN: Nantinya akan ada penjaminan polis oleh LPS, bagaimana efeknya ke industri asuransi jiwa?

TOGAR: Lembaga Penjamin Pemegang Polis (LPPP) sejatinya merupakan amanat dari UU No.40 tahun 2014 yang seharusnya sudah diimplementasikan tahun 2017. LPPP sangatlah penting bagi industri untuk memberikan jaminan kepada para pemegang polis atas risiko likuidasi perusahaan yang d disebabkan oleh kondisi krisis atau kesalahan pengelolaan.

Industri asuransi jiwa mendorong percepatan pembentukan dan implementasi lembaga ini agar memperkuat kepercayaan masyarakat pada asuransi jiwa.

KONTAN: Tetapi kan profil perusahaan asuransi berbeda-beda, bagaimana nantinya LPS menjamin polis?

TOGAR: LPS akan menjamin risiko atas nilai klaim di luar hasil investasi yang fluktuatif. Meski demikian faktanya perusahaan asuransi jiwa punya tingkat risiko keuangan yang berbeda-berbeda tergantung profil risiko pemegang polis dan produk yang dipasarkan. Kami mengusulkan nantinya iuran keanggotaan dari perusahaan kepada LPS ini dapat ditinjau dari tingkat risikonya.

Untuk perusahaan yang risikonya tinggi, perlu dikenakan iuran yang lebih tinggi. Hal ini untuk moral hazard. Sehingga jaminan yang dikeluarkan oleh LPS akan seimbang dengan nilai iuran. Di sisi lain, LPS perlu memiliki ahli-ahli yang memahami bisnis asuransi.

KONTAN: Idealnya seperti apa sih pengaturannya?

TOGAR: Saat ini pengawasan asuransi jiwa dilakukan secara berlapis, dimulai dari pengawasan dan pengendalian internal yang dilakukan oleh Dewan Komisaris sebagai organ perusahaan, auditor internal serta Komite-Komite di bawah Direksi dan Dewan Komisaris Perusahaan, sampai pengawasan oleh regulator. Ada beberapa poin terkait pengawasan ini.

Pertama, untuk jaminan perlindungan pemegang polis, perusahaan asuransi jiwa wajib punya Komisaris Independen. Ia berperan sebagai perwakilan pemegang polis yang mengawasi pengelolaan Direksi.

Kedua, seluruh Direksi dan anggota Dewan Komisaris perusahaan asuransi jiwa wajib lulus dalam fit and proper test yang diselenggarakan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebelum ditunjuk dan kompeten dalam pengelolaan risiko yang dibuktikan dengan sertifikasi manajemen risiko.

Ketiga, penerapan syarat keberlanjutan bagi Direksi dan Dewan Komisaris untuk menjaga profesionalitas dan meningkatkan kompetensi.

Keempat, setiap tahun laporan keuangan perusahaan asuransi wajib diaudit akuntan publik, secara berkala (paling sedikit 1 kali dalam 3 tahun) laporan aktuaris perusahaan dinilai kewajarannya oleh konsultan aktuaria independen.

Kelima, fungsi kepatuhan dan manajemen risiko juga wa jib terdapat pada perusahaan asuransi jiwa. Pejabat satu tingkat di bawah Direksi wajib memiliki sertifikasi kompetensi manajemen risiko.

Keenam, sebagai bagian dari pelaksanaan prinsip keterbukaan kepada pemangku kepentingan, laporan keuangan perusahaan asuransi yang telah diaudit wajib dipublikasikan pada surat kabar harian dan website perusahaan, sehingga dapat jadi acuan masyarakat memilih perusahaan asuransi.

Ketujuh, bentuk pengawasan dari regulator terkait yaitu dalam bentuk kewajiban penyampaian laporan berkala (off site supervision) serta pemeriksaan langsung (audit) yang dilakukan secara berkala (on site supervision). Terdapat berbagai aspek yang diawasi dalam laporan berkala, di antaranya kesehatan keuangan (modal minimum, tingkat solvabilitas wajib, pengelolaan investasi dan lainnya), penyelenggaraan manajemen risiko serta tata kelola perusahaan.

AAJI berpendapat jika Undang-Undang Perasuransian beserta peraturan pelaksanaan seperti yang diuraikan di atas dilaksanakan sepenuhnya oleh setiap pihak dan pemangku kepentingan, maka, yang terjadi pada industri jiwa akhir-akhir ini dapat dihindarkan.

Aspek perlindungan nasabah serta pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan juga diwajibkan oleh regulator dan harus dilaporkan secara berkala, hal ini jadi perhatian khusus industri asuransi jiwa yang bertujuan meningkatkan tingkat pemahaman produk dan jasa keuangan khususnya asuransi, serta untuk lebih meningkatkan pemberdayaan pemegang polis, tertanggung, atau peserta terutama untuk memahami dan memilih produk jasa keuangan yang tepat sesuai dengan kebutuhannya.

KONTAN: Masa transisi disebut sampai 5 tahun sejak disahkan, apa terlalu lama?

TOGAR: Mengingat adanya urgensi yang saat ini terjadi di industri asuransi jiwa, kami memandang periode 5 tahun terlalu lama. Di beberapa kesempatan, kami mengusulkan pemberlakuan tersebut paling lama dilakukan 2 (dua) tahun sejak peraturan ini diundangkan.

Kami menilai karena digabung dengan LPS seharusnya pembentukan LPPP ini tidak dibangun dari nol (0) sehingga dapat berlaku lebih cepat.

KONTAN: LPS menjamin bank hingga Rp 2 miliar, untuk asuransi sampai berapa?

TOGAR: Dalam rancangan RUU PPSK terakhir yang kami terima belum terdapat nominal penjaminan dari LPPP. Sebaiknya diatur dalam SE LPS mengingat volatilitas tingkat risiko dari waktu ke waktu.

KONTAN: Sejauh mana kehadiran LPS meningkatkan kepercayaan publik terhadap industri asuransi?

TOGAR: Industri asuransi jiwa merupakan bisnis yang berbasis pada kontrak di mana sebelum kontrak tersebut berjalan harus ada kepercayaan dari kedua belah pihak baik dari penanggung dalam hal ini perusahaan asuransi jiwa maupun tertanggung atau pemegang polis. Kehadiran LPS yang juga akan menjamin para pemegang polis tentunya akan menjadi nilai tambah bagi pemegang polis yang akan menempatkan dananya di industri asuransi jiwa untuk jangka waktu yang panjang.

Kesalahan pengelolaan keuangan yang dilakukan oleh beberapa perusahaan asuransi jiwa yang mengakibatkan putusan likuidasi oleh OJK juga memberikan dampak image yang buruk bagi perusahaan asuransi jiwa yang kondisi keuangannya sehat. Oleh karenanya, ke depan implementasi LPPP ini harapannya dapat mengurangi dampak tersebut.

KONTAN: Terkait dengan unitlink, apakah bagian investasinya seperti reksadana perlu dikelola melalui Bank Kustodian?

TOGAR: Layanan Kustodian terkait investasi pada produk PAYDI adalah sebagai jasa penitipan dan kustodian untuk asset subdana dalam bentuk surat berharga yang bisa diperjual belikan dan dipindahtangankan serta jasa penatausahaan sehubungan dengan seluruh asset subdana.

Selain itu, juga pencatatan asset subdana atas nama perusahaan untuk setiap subdana sesuai peraturan perundang-undangan dan melakukan Tindakan yang diperlukan terkait dengan pencatatan asset dimaksud, dan Penghitungan NAB dari setiap subdana yang dilakukan setiap hari bursa dan menyampaikannya kepada perusahaan.

Dalam hal ini, Bank Kustodian berperan sebagai penatausahaan subdana, sementara untuk pengelolaan strategi investasi pada PAYDI dilakukan melalui penempatan investasi atas asset subdana oleh perusahaan Asuransi yang harus memenuhi ketentuan dalam POJK Kesehatan keuangan Asuransi dan SEOJK PAYDI.

KONTAN: Soal penerapan PSAK 2025, bagaimana kesiapan perusahaan asuransi?

TOGAR: Secara prinsip, penerapan PSAK 74 dapat diperkenankan lebih awal sebelum tahun 2025. Beberapa perusahaan asuransi jiwa anggota AAJI terutama yang joint venture telah mulai persiapan untuk mengadopsi PSAK 74 tersebut lebih awal. Kami telah melakukan survei singkat terhadap kesiapan anggota AAJI dan hasil survei menyatakan bahwa perusahaan industri asuransi jiwa yakin "siap" untuk memenuhi tanggal efektif penerapan yaitu 1 Januari 2025.

Perkiraan biaya untuk system/consultant fee terkait PSAK 74 (IFRS 17) tersebut sekitar US$2 juta sampai 3 juta atau sekitar Rp 30 miliar Rp 45 miliar, bagi perusahaan Asuransi yang merupakan perusahaan lokal atau dengan skala medium below, maka biaya tersebut cukup membebani perusahaan.

AAJI memiliki inisiatif untuk dapat membantu perusahaan tersebut dengan mengadakan shared system, di mana nantinya dapat membantu perusahaan anggota dalam hal biaya tersebut.

Saat ini AAJI masih dalam tahap mencari vendor yang sesuai, di mana untuk hal tersebut juga menemui beberapa kendala yaitu kendala komersial, serta teknis.

KONTAN: Jika aturan ini jalan, bagaimana dampak terhadap industri di tahun depan?

TOGAR: Penerapan aturan IFRS 17 akan berdampak pada laporan keuangan perusahaan. Penegasan pemisahan kontrak Asuransi dan kontrak investasi serta kegiatan usaha lain, misalnya pengelolaan gedung (fixed asset perusahaan) yang menghasilkan pendapatan lain-lain. Penerimaan premi, berdasarkan PSAK 62 diakui sebagai pendapatan dan biaya akuisisi dapat dibebankan langsung. Berdasarkan PSAK 74, premi yang dibayarkan serta biaya akuisisi (contributable expenses) ditangguhkan sesuai periode kontrak dan akan diakui pendapatan dan biaya berdasarkan periode yang jatuh tempo.

Jika ada produk yang dijual yang diperhitungkan mengalami kerugian maka akan dibukukan langsung dalam periode akuntansi yang bersangkutan. Komponen kontrak investasi (bagian premi yang dialokasikan kepada dana pemegang polis) akan dibukukan sebagai aset dan liabilitas, pendapatan perusahaan asuransi jiwa atas kontrak investasi adalah dari biaya pengelolaan yang diterima.

Tentunya, karena secara fundamental penyajian laporan keuangan berubah secara signifikan pengukuran kemampuan modal yang dikenal dengan rasio solvabilitas (RBC) akan berubah. AAJI mengharapkan agar pembahasan perubahan peraturan OJK (POJK) atas kesehatan perusahaan dapat dimulai dari sekarang agar dapat dipahami dan dilakukan simulasi atas dampak yang mungkin timbul. Perubahan fundamental laporan keuangan ini semestinya juga akan mempengaruhi pajak. Kami berharap adanya penyesuaian pajak terkait implementasi PSAK 74.

KONTAN: Bagaimana kinerja industri asuransi jiwa tahun ini dan proyeksi tahun depan?

TOGAR: AAJI mencatat 3 poin utama dari pencapaian industri asuransi jiwa sampai dengan September 2022. Yang pertama, total klaim manfaat sebesar Rp 128,9 triliun kepada lebih dari 8 juta penerima manfaat. Kedua, total tertanggung meningkat 28% menjadi 80,85 juta orang dan tingkat penetrasi asuransi jiwa terhadap total populasi penduduk mencapai 9,5% atau naik 2,3%.

Menghadapi tahun 2023, seperti yang telah kita ketahui bersama banyak pengamat ekonomi yang telah memprediksikan adanya resesi serta inflasi yang tinggi. Namun demikian, jika berkaca pada pertumbuhan ekonomi nasional di masa pandemi, Pemerintah berhasil menjaga stabilitas perekonomian Indonesia. Hal ini menjadi salah satu harapan industri untuk tetap bertumbuh.

Selanjutnya, adanya peningkatan yang konsisten dari total tertanggung mencerminkan adanya peningkatan awareness masyarakat terhadap kebutuhan akan perlindungan asuransi terlebih untuk asuransi kesehatan. Secara garis besar, kami masih meyakini bahwa di tahun 2023 nanti industri asuransi jiwa masih tetap bertumbuh namun dengan catatan harus dikelola secara hati-hati dan bijaksana.

Judul Terus Edukasi Nasabah
Media/Date Kontan Tabloid/2022-12-19 06:06
Halaman/URL Pg19

Terus Edukasi Nasabah



Togar Pasaribu sudah puluhan tahun bergelut di industri asuransi tanah air. Kiprahnya bermula sebagai *trainee* di salah satu perusahaan asuransi jiwa. Kemudian, ia pun bergabung dengan AAJI sejak 2004 dan berupaya terus mengedukasi nasabah.

Dalam upaya mengedukasi tersebut, Togar juga meminta para agen asuransi untuk memberikan informasi yang utuh kepada para nasabah. Untuk itu, salah satu poin yang dia perjuangkan dalam Rancangan Undang-Undang tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (RUU PPSK) adalah soal kode etik agen pemasaran asuransi.

Sebab, Togar mengungkapkan, sering kali agen pemasaran asuransi melakukan pelanggaran kode etik dan/atau penipuan terhadap nasabah atau calon nasabah. Kemudian, si agen keluar dari perusahaan asuransi tersebut untuk bergabung dengan perusahaan asuransi lain, tapi, tanpa mendapat sanksi atas kesalahan yang mereka buat di perusahaan asuransi sebelumnya. Hal ini memberikan peluang bagi oknum agen pemasaran melakukan perbuatan yang sama berulang-ulang di perusahaan yang berbeda-beda.

Itu sebabnya, Togar bersama dengan AAJI mengusulkan, di RUU PPSK perlu ada ketentuan yang spesifik mengatur sanksi bagi oknum agen pemasaran yang melakukan pelanggaran kode etik dan/atau penipuan atau perbuatan yang merugikan nasabah. Selain itu, ia juga mengusulkan pembentukan mekanisme bagi nasabah untuk melaporkan oknum agen pemasaran yang bermasalah kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Dua poin ini untuk menjaga nama baik perusahaan dan menjaga *image* positif para agen-agen profesional yang sudah menjalani profesi ini selama puluhan tahun.

Pria kelahiran Jakarta, 11 September 1964, ini pun berpendapat, edukasi dan literasi keuangan, khususnya yang berkaitan dengan asuransi jiwa harus terus diperkuat. Apalagi, saat ini, semakin banyak masyarakat yang membutuhkan produk asuransi jiwa. Peningkatan jumlah tertanggung mencerminkan bahwa masyarakat kian paham akan pentingnya proteksi dari produk asuransi yang industri asuransi jiwa pasarkan. Sampai kuartal ketiga tahun ini, misalnya, jumlah tertanggung industri asuransi jiwa meningkat 28%, sedangkan pendapatan premi yang berasal dari kanal keagenan naik 1,3%. Oleh karena itu, momentum ini harus terus dipupuk. ◆

Riwayat pendidikan:

- Sarjana Ekonomi dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia (UI)
- Master of Business Administration dari Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Gadjah Mada (UGM)

Riwayat organisasi:

- Sekretariat Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (2004–2016)
- Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (2016–saat ini)

korankoranku@gmail.com

Togar Pasaribu sudah puluhan tahun bergelut di industri asuransi tanah air. Kiprahnya bermula sebagai trainee di salah satu perusahaan asuransi jiwa. Kemudian, ia pun bergabung dengan AAJI sejak 2004 dan berupaya terus mengedukasi nasabah.

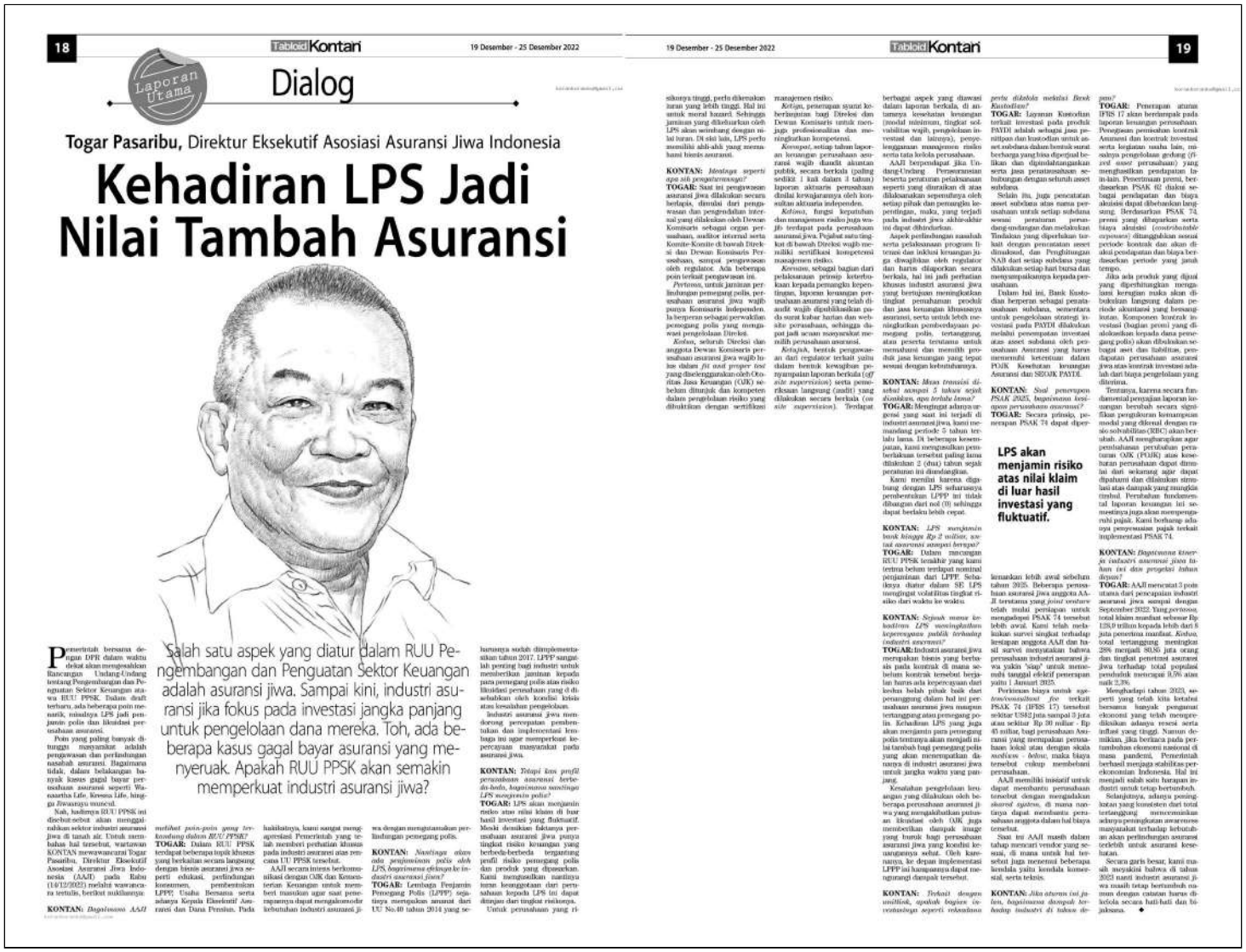
Dalam upaya mengedukasi tersebut, Togar juga meminta para agen asuransi untuk memberikan informasi yang utuh kepada para nasabah. Untuk itu, salah satu poin yang dia perjuangkan dalam Rancangan Undang-Undang tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (RUU PPSK) adalah soal kode etik agen pemasaran asuransi.

Sebab, Togar mengungkapkan, sering kali agen pemasaran asuransi melakukan pelanggaran kode etik dan/atau penipuan terhadap nasabah atau calon nasabah. Kemudian, si agen keluar dari perusahaan asuransi tersebut untuk bergabung dengan perusahaan asuransi lain, tapi, tanpa mendapat sanksi atas kesalahan yang mereka buat di perusahaan asuransi sebelumnya. Hal ini memberikan peluang bagi oknum agen pemasaran melakukan perbuatan yang sama berulang-ulang di perusahaan yang berbeda-beda.

Itu sebabnya, Togar bersama dengan AAJI mengusulkan, di RUU PPSK perlu ada ketentuan yang spesifik mengatur sanksi bagi oknum agen pemasaran yang melakukan pelanggaran kode etik dan/atau penipuan atau perbuatan yang merugikan nasabah. Selain itu, ia juga mengusulkan pembentukan mekanisme bagi nasabah untuk melaporkan oknum agen pemasaran yang bermasalah kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Dua poin ini untuk menjaga nama baik perusahaan dan menjaga image positif para agen-agen profesional yang sudah menjalani profesi ini selama puluhan tahun.

Pria kelahiran Jakarta, 11 September 1964, ini pun berpendapat, edukasi dan literasi keuangan, khususnya yang berkaitan dengan asuransi jiwa harus terus diperkuat. Apalagi, saat ini, semakin banyak masyarakat yang membutuhkan produk asuransi jiwa. Peningkatan jumlah tertanggung mencerminkan bahwa masyarakat kian paham akan pentingnya proteksi dari produk asuransi yang industri asuransi jiwa pasarkan. Sampai kuartal ketiga tahun ini, misalnya, jumlah tertanggung industri asuransi jiwa meningkat 2896, sedangkan pendapatan premi yang berasal dari kanal keagenan naik 1,396. Oleh karena itu, momentum ini harus terus dipupuk. & Riwayat pendidikan: IM Sarjana Ekonomi dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia (UI) i Master of Business Administration dari Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Gadjah Mada (UGM) Riwayat organisasi: MH Sekretariat Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (2004-2016) IM Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (2016-saat ini) korankoranku@gmail.com

Judul Kehadiran LPS Jadi Nilai Tambah Asuransi
Media/Date Kontan Tabloid/2022-12-19 06:15
Halaman/URL Pg18&19



18 Tabloid Kontan 19 Desember - 25 Desember 2022

Laporan Utama

Dialog

Togar Pasaribu, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia

Kehadiran LPS Jadi Nilai Tambah Asuransi

Salah satu aspek yang diatur dalam RUU Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan adalah asuransi jiwa. Sampai kini, industri asuransi jika fokus pada investasi jangka panjang untuk pengelolaan dana mereka. Toh, ada beberapa kasus gagal bayar asuransi yang menyeruak. Apakah RUU PPSK akan semakin memperkuat industri asuransi jiwa?

Pemerintah bersama dengan DPR dalam waktu dekat akan mengesahkan Rancangan Undang-Undang tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan atawa RUU PPSK. Dalam draft terbaru, ada beberapa poin menarik, misalnya LPS jadi penjamin polis dan likuidasi perusahaan asuransi.

Poin yang paling banyak ditunggu masyarakat adalah pengawasan dan perlindungan nasabah asuransi. Bagaimana tidak, dalam belakangan banyak kasus gagal bayar perusahaan asuransi seperti Wanaartha Life, Kresna Life, hingga Jiwasraya muncul.

Nah, hadirnya RUU PPSK ini disebut-sebut akan menggairahkan sektor industri asuransi jiwa di tanah air. Untuk membahas hal tersebut, wartawan KONTAN mewawancarai Togar Pasaribu, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) pada Rabu (14/12/2022) melalui wawancara tertulis, berikut nukilannya:

KONTAN: Bagaimana AAJI melihat poin-poin yang terkandung dalam RUU PPSK?

TOGAR: Dalam RUU PPSK terdapat beberapa topik khusus yang berkaitan secara langsung dengan bisnis asuransi jiwa seperti edukasi, perlindungan konsumen, pembentukan LPPP, Usaha Bersama serta adanya Kepala Eksekutif Asuransi dan Dana Pensiun. Pada hakikatnya, kami sangat mengapresiasi Pemerintah yang telah memberi perhatian khusus pada industri asuransi atas rencana UU PPSK tersebut.

AAJI secara intens berkomunikasi dengan OJK dan Kementerian Keuangan untuk memberi masukan agar saat penerapannya dapat mengakomodir kebutuhan industri asuransi jiwa dengan mengutamakan perlindungan pemegang polis.

KONTAN: Nantinya akan ada penjaminan polis oleh LPS, bagaimana efeknya ke industri asuransi jiwa?

TOGAR: Lembaga Penjamin Pemegang Polis (LPPP) sejatinya merupakan amanat dari UU No.40 tahun 2014 yang seharusnya sudah diimplementasikan tahun 2017. LPPP sangatlah penting bagi industri untuk memberikan jaminan kepada para pemegang polis atas risiko likuidasi perusahaan yang d disebabkan oleh kondisi krisis atau kesalahan pengelolaan.

Industri asuransi jiwa mendorong percepatan pembentukan dan implementasi lembaga ini agar memperkuat kepercayaan masyarakat pada asuransi jiwa.

KONTAN: Tetapi kan profil perusahaan asuransi berbeda-beda, bagaimana nantinya LPS menjamin polis?

TOGAR: LPS akan menjamin risiko atas nilai klaim di luar hasil investasi yang fluktuatif. Meski demikian faktanya perusahaan asuransi jiwa punya tingkat risiko keuangan yang berbeda-berbeda tergantung profil risiko pemegang polis dan produk yang dipasarkan. Kami mengusulkan nantinya iuran keanggotaan dari perusahaan kepada LPS ini dapat ditinjau dari tingkat risikonya.

Untuk perusahaan yang risikonya tinggi, perlu dikenakan iuran yang lebih tinggi. Hal ini untuk moral hazard. Sehingga jaminan yang dikeluarkan oleh LPS akan seimbang dengan nilai iuran. Di sisi lain, LPS perlu memiliki ahli-ahli yang memahami bisnis asuransi.

KONTAN: Idealnya seperti apa sih pengaturannya?

TOGAR: Saat ini pengawasan asuransi jiwa dilakukan secara berlapis, dimulai dari pengawasan dan pengendalian internal yang dilakukan oleh Dewan Komisaris sebagai organ perusahaan, auditor internal serta Komite-Komite di bawah Direksi dan Dewan Komisaris Perusahaan, sampai pengawasan oleh regulator. Ada beberapa poin terkait pengawasan ini.

Pertama, untuk jaminan perlindungan pemegang polis, perusahaan asuransi jiwa wajib punya Komisaris Independen. Ia berperan sebagai perwakilan pemegang polis yang mengawasi pengelolaan Direksi.

Kedua, seluruh Direksi dan anggota Dewan Komisaris perusahaan asuransi jiwa wajib lulus dalam fit and proper test yang diselenggarakan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebelum ditunjuk dan kompeten dalam pengelolaan risiko yang dibuktikan dengan sertifikasi manajemen risiko.

Ketiga, penerapan syarat keberlanjutan bagi Direksi dan Dewan Komisaris untuk menjaga profesionalitas dan meningkatkan kompetensi.

Keempat, setiap tahun laporan keuangan perusahaan asuransi wajib diaudit akuntan publik, secara berkala (paling sedikit 1 kali dalam 3 tahun) laporan aktuaris perusahaan dinilai kewajarannya oleh konsultan aktuaria independen.

Kelima, fungsi kepatuhan dan manajemen risiko juga wa jib terdapat pada perusahaan asuransi jiwa. Pejabat satu tingkat di bawah Direksi wajib memiliki sertifikasi kompetensi manajemen risiko.

Keenam, sebagai bagian dari pelaksanaan prinsip keterbukaan kepada pemangku kepentingan, laporan keuangan perusahaan asuransi yang telah diaudit wajib dipublikasikan pada surat kabar harian dan website perusahaan, sehingga dapat jadi acuan masyarakat memilih perusahaan asuransi.

Ketujuh, bentuk pengawasan dari regulator terkait yaitu dalam bentuk kewajiban penyampaian laporan berkala (off site supervision) serta pemeriksaan langsung (audit) yang dilakukan secara berkala (on site supervision). Terdapat berbagai aspek yang diawasi dalam laporan berkala, di antaranya kesehatan keuangan (modal minimum, tingkat solvabilitas wajib, pengelolaan investasi dan lainnya), penyelenggaraan manajemen risiko serta tata kelola perusahaan.

AAJI berpendapat jika Undang-Undang Perasuransian beserta peraturan pelaksanaan seperti yang diuraikan di atas dilaksanakan sepenuhnya oleh setiap pihak dan pemangku kepentingan, maka, yang terjadi pada industri jiwa akhir-akhir ini dapat dihindarkan.

Aspek perlindungan nasabah serta pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan juga diwajibkan oleh regulator dan harus dilaporkan secara berkala, hal ini jadi perhatian khusus industri asuransi jiwa yang bertujuan meningkatkan tingkat pemahaman produk dan jasa keuangan khususnya asuransi, serta untuk lebih meningkatkan pemberdayaan pemegang polis, tertanggung, atau peserta terutama untuk memahami dan memilih produk jasa keuangan yang tepat sesuai dengan kebutuhannya.

KONTAN: Masa transisi disebut sampai 5 tahun sejak disahkan, apa terlalu lama?

TOGAR: Mengingat adanya urgensi yang saat ini terjadi di industri asuransi jiwa, kami memandang periode 5 tahun terlalu lama. Di beberapa kesempatan, kami mengusulkan pemberlakuan tersebut paling lama dilakukan 2 (dua) tahun sejak peraturan ini diundangkan.

Kami menilai karena digabung dengan LPS seharusnya pembentukan LPPP ini tidak dibangun dari nol (0) sehingga dapat berlaku lebih cepat.

KONTAN: LPS menjamin bank hingga Rp 2 miliar, untuk asuransi sampai berapa?

TOGAR: Dalam rancangan RUU PPSK terakhir yang kami terima belum terdapat nominal penjaminan dari LPPP. Sebaiknya diatur dalam SE LPS mengingat volatilitas tingkat risiko dari waktu ke waktu.

KONTAN: Sejauh mana kehadiran LPS meningkatkan kepercayaan publik terhadap industri asuransi?

TOGAR: Industri asuransi jiwa merupakan bisnis yang berbasis pada kontrak di mana sebelum kontrak tersebut berjalan harus ada kepercayaan dari kedua belah pihak baik dari penanggung dalam hal ini perusahaan asuransi jiwa maupun tertanggung atau pemegang polis. Kehadiran LPS yang juga akan menjamin para pemegang polis tentunya akan menjadi nilai tambah bagi pemegang polis yang akan menempatkan dananya di industri asuransi jiwa untuk jangka waktu yang panjang.

Kesalahan pengelolaan keuangan yang dilakukan oleh beberapa perusahaan asuransi jiwa yang mengakibatkan putusan likuidasi oleh OJK juga memberikan dampak image yang buruk bagi perusahaan asuransi jiwa yang kondisi keuangannya sehat. Oleh karenanya, ke depan implementasi LPPP ini harapannya dapat mengurangi dampak tersebut.

KONTAN: Terkait dengan unitlink, apakah bagian investasinya seperti reksadana perlu dikelola melalui Bank Kustodian?

TOGAR: Layanan Kustodian terkait investasi pada produk PAYDI adalah sebagai jasa penitipan dan kustodian untuk asset subdana dalam bentuk surat berharga yang bisa diperjual belikan dan dipindahtangankan serta jasa penatausahaan sehubungan dengan seluruh asset subdana.

Selain itu, juga pencatatan asset subdana atas nama perusahaan untuk setiap subdana sesuai peraturan perundang-undangan dan melakukan Tindakan yang diperlukan terkait dengan pencatatan asset dimaksud, dan Penghitungan NAB dari setiap subdana yang dilakukan setiap hari bursa dan menyampaikannya kepada perusahaan.

Dalam hal ini, Bank Kustodian berperan sebagai penatausahaan subdana, sementara untuk pengelolaan strategi investasi pada PAYDI dilakukan melalui penempatan investasi atas asset subdana oleh perusahaan Asuransi yang harus memenuhi ketentuan dalam POJK Kesehatan keuangan Asuransi dan SEOJK PAYDI.

KONTAN: Soal penerapan PSAK 2025, bagaimana kesiapan perusahaan asuransi?

TOGAR: Secara prinsip, penerapan PSAK 74 dapat diperkenankan lebih awal sebelum tahun 2025. Beberapa perusahaan asuransi jiwa anggota AAJI terutama yang joint venture telah mulai persiapan untuk mengadopsi PSAK 74 tersebut lebih awal. Kami telah melakukan survei singkat terhadap kesiapan anggota AAJI dan hasil survei menyatakan bahwa perusahaan industri asuransi jiwa yakin "siap" untuk memenuhi tanggal efektif penerapan yaitu 1 Januari 2025.

Perkiraan biaya untuk system/consultant fee terkait PSAK 74 (IFRS 17) tersebut sekitar US$2 juta sampai 3 juta atau sekitar Rp 30 miliar Rp 45 miliar, bagi perusahaan Asuransi yang merupakan perusahaan lokal atau dengan skala medium below, maka biaya tersebut cukup membebani perusahaan.

AAJI memiliki inisiatif untuk dapat membantu perusahaan tersebut dengan mengadakan shared system, di mana nantinya dapat membantu perusahaan anggota dalam hal biaya tersebut.

Saat ini AAJI masih dalam tahap mencari vendor yang sesuai, di mana untuk hal tersebut juga menemui beberapa kendala yaitu kendala komersial, serta teknis.

KONTAN: Jika aturan ini jalan, bagaimana dampak terhadap industri di tahun depan?

TOGAR: Penerapan aturan IFRS 17 akan berdampak pada laporan keuangan perusahaan. Penegasan pemisahan kontrak Asuransi dan kontrak investasi serta kegiatan usaha lain, misalnya pengelolaan gedung (fixed asset perusahaan) yang menghasilkan pendapatan lain-lain. Penerimaan premi, berdasarkan PSAK 62 diakui sebagai pendapatan dan biaya akuisisi dapat dibebankan langsung. Berdasarkan PSAK 74, premi yang dibayarkan serta biaya akuisisi (contributable expenses) ditangguhkan sesuai periode kontrak dan akan diakui pendapatan dan biaya berdasarkan periode yang jatuh tempo.

Jika ada produk yang dijual yang diperhitungkan mengalami kerugian maka akan dibukukan langsung dalam periode akuntansi yang bersangkutan. Komponen kontrak investasi (bagian premi yang dialokasikan kepada dana pemegang polis) akan dibukukan sebagai aset dan liabilitas, pendapatan perusahaan asuransi jiwa atas kontrak investasi adalah dari biaya pengelolaan yang diterima.

Tentunya, karena secara fundamental penyajian laporan keuangan berubah secara signifikan pengukuran kemampuan modal yang dikenal dengan rasio solvabilitas (RBC) akan berubah. AAJI mengharapkan agar pembahasan perubahan peraturan OJK (POJK) atas kesehatan perusahaan dapat dimulai dari sekarang agar dapat dipahami dan dilakukan simulasi atas dampak yang mungkin timbul. Perubahan fundamental laporan keuangan ini semestinya juga akan mempengaruhi pajak. Kami berharap adanya penyesuaian pajak terkait implementasi PSAK 74.

KONTAN: Bagaimana kinerja industri asuransi jiwa tahun ini dan proyeksi tahun depan?

TOGAR: AAJI mencatat 3 poin utama dari pencapaian industri asuransi jiwa sampai dengan September 2022. Yang pertama, total klaim manfaat sebesar Rp 128,9 triliun kepada lebih dari 8 juta penerima manfaat. Kedua, total tertanggung meningkat 28% menjadi 80,85 juta orang dan tingkat penetrasi asuransi jiwa terhadap total populasi penduduk mencapai 9,5% atau naik 2,3%.

Menghadapi tahun 2023, seperti yang telah kita ketahui bersama banyak pengamat ekonomi yang telah memprediksikan adanya resesi serta inflasi yang tinggi. Namun demikian, jika berkaca pada pertumbuhan ekonomi nasional di masa pandemi, Pemerintah berhasil menjaga stabilitas perekonomian Indonesia. Hal ini menjadi salah satu harapan industri untuk tetap bertumbuh.

Selanjutnya, adanya peningkatan yang konsisten dari total tertanggung mencerminkan adanya peningkatan awareness masyarakat terhadap kebutuhan akan perlindungan asuransi terlebih untuk asuransi kesehatan. Secara garis besar, kami masih meyakini bahwa di tahun 2023 nanti industri asuransi jiwa masih tetap bertumbuh namun dengan catatan harus dikelola secara hati-hati dan bijaksana.

Judul Tabungan Kematian
Media/Date Kontan Tabloid/2022-12-19 05:55
Halaman/URL Pg3

korankorar

Tabungan Kematian

Tidak hanya biaya pendidikan dan pernikahan, biaya kematian pun harus disiapkan agar tidak menjadi beban keluarga yang ditinggalkan.



Tabungan kematian untuk diri sendiri sebaiknya disiapkan ketika sudah memperoleh penghasilan.

KONTAN/Fransiskus Simbolon

Francsica Bertha VP

Tidak ada orang yang bisa menduga kapan dirinya akan meninggal. Selain memperbanyak pahala, hal yang harus disiapkan adalah uang untuk mengurus kematian. Jangan sampai, ketika Anda meninggal justru ada beban materi bagi orang yang ditinggal, terutama untuk biaya pemakaman hingga acara adat.

Sebenarnya, pemerintah juga menyediakan lahan pemakaman dengan biaya yang terjangkau. Namun, harus diakui tak semua orang berkenan dengan lahan pemakaman yang difasilitasi pemerintah. Alhasil, orang akan memilih pemakaman lain, entah itu karena pertimbangan fasilitas yang lebih lengkap, maupun jaraknya dekat dengan tempat tinggal keluarga atau ahli waris.

Perlukah sebenarnya menyiapkan biaya kematian jauh-jauh hari? Lantas, siapa sebenarnya yang harus menyiapkan biaya kematian?

Cella, karyawan swasta, ternyata sudah menyiapkan biaya kematian untuk ibunya. Ia mengaku mendaftarkan ibunda pada asuransi jiwa. Jadi, ketika sang ibu meninggal, uang pertanggungan bisa digunakan untuk biaya pemakaman dan kebutuhan lain.

Awalnya, Cella merasa ragu untuk melakukan hal itu. Namun, mengingat sang ibu memiliki permintaan khusus untuk prosesi dan lokasi pemakaman, mau tak mau Cella ikut turun tangan mempersiapkan hal ini.

Dia bilang, sebagian dana untuk asuransi itu memang berasal dari Ibunya. Sementara ia membantu sebagian lain karena Cella sendiri baru mulai bekerja.

Mike Rini, perencana keuangan Mitra Rencana Edukasi (MRE), mengatakan, kita harus mempersiapkan biaya kematian untuk diri sendiri. Itu dilakukan, idealnya saat seseorang memperoleh penghasilan.

Memang, belum banyak orang yang sadar dengan biaya kematian. "Tapi sebaiknya saat seseorang punya penghasilan, punya uang cukup, sudah bisa mulai menyisihkan dana untuk hal ini," kata Mike

Kematian itu tidak pilih-pilih orang. Semua bisa saja meninggal bukan bergantung pada usia. Maka, saran Mike, jika sudah berpenghasilan, sebaiknya Anda mulai memikirkan dana kematian. Lantas, ketika punya anak usia di bawah 18 tahun, Anda juga perlu disiapkan biaya kematiannya.

Di samping itu, kita perlu menyiapkan dana kematian orangtua. Terutama jika orangtua tidak memiliki alokasi biaya kematian yang cukup.

Langkah menabung

Mike menegaskan, tabungan kematian tak seperti tabungan pendidikan dan pensiun yang sudah tahu kapan dana itu digunakan. Dengan begitu jumlahnya dapat diprediksi.

"Kalau kematian kan tidak dapat diprediksi. Makanya perlu mengelola risiko keuangan. Maka perlu *tools* yang tepat," ungkap Mike.

Menurut Mike, untuk menabung biaya kematian ini, seseorang yang sudah berpenghasilan bisa melakukannya dengan mengumpulkan dana darurat. Jumlahnya bisa disesuaikan dengan biaya-biaya kematian pada umumnya.

Mike menuturkan, sudah 10 tahun-15 tahun terakhir ini ada beberapa *memorial services* yang menawarkan layanan dan jasa pemakaman beserta harganya. Kita bisa mengira-ngira dari biaya tersebut.

Langkah kedua adalah menabung dengan menggunakan asuransi jiwa.

Hanya saja, klaim asuransi jiwa memang tidak langsung bisa cair begitu saja saat pemilik polisnya meninggal dunia. Namun, paling tidak dana itu bisa dicairkan untuk menutupi biaya kematian yang sudah dikeluarkan oleh keluarga yang ditinggalkan.

Asuransi jiwa atau kematian bukan hanya bisa mengkover biaya pemakaman atau kematian dari polis. Mike bilang, dana itu juga bisa untuk tambahan modal hidup keluarga yang ditinggalkan. Apalagi jika yang meninggal adalah tulang punggung keluarga.

Senada dengan Mike, Agustina Fitria, perencana keuangan OneShildt, mengatakan, tabungan khusus untuk biaya kematian ini bisa menggunakan dana darurat ataupun asuransi jiwa.

"Sebaiknya, bikin rekening khusus tujuan keuangan, disiapkan dari sekarang untuk biaya kematian. Atau bisa dijadikan satu dengan dana darurat," kata Fitri.

Sementara jika mengambil jalan asuransi jiwa, coba Anda hitung juga: apakah uang pertanggungannya bisa digunakan untuk biaya pemakaman dan lain-lain.

Namun, Fitri mengingatkan, asuransi jiwa ini tidak mudah untuk dicairkan. Memang ada baiknya, meski sudah punya asuransi jiwa, Anda juga tetap memiliki dana darurat.

"Dana darurat antara suami dan istri sebaiknya dipisah. Rekening terpisah. Agar jika salah satu meninggal dan butuh uang kematian cepat tetapi tidak tahu rekening pasangan, ada dana darurat di rekening kita," ujar Fitri. ◆

korankorankw@gmail.com

Kocek korankoran Tabungan Kematian Tidak hanya biaya pendidikan dan pernikahan, biaya kematian pun harus disiapkan agar tidak menjadi beban keluarga yang ditinggalkan.

Francsica Bertha VP r I Yidak ada orang yang bisa menduga kapan dirinya akan meninggal. Selain memperbanyak pahala, hal yang harus disiapkan adalah uang untuk mengurus kematian. Jangan sampai, ketika Anda meninggal justru ada beban materi bagi orang yang ditinggal, terutama untuk biaya pemakaman hingga acara adat.

Sebenarnya, pemerintah juga menyediakan lahan pemakaman dengan biaya yang terjangkau. Namun, harus diakui tak semua orang berkenan dengan lahan pemakaman yang difasilitasi pemerintah. Alhasil, orang akan memilih pemakaman lain, entah itu karena pertimbangan fasilitas yang lebih lengkap, maupun jaraknya dekat dengan tempat tinggal keJuarga atau ahli waris.

Perlukah sebenarnya menyiapkan biaya kematian jauh-jauh hari? Lantas, siapa sebenarnya yang harus menyiapkan biaya kematian? Cella, karyawan swasta, ternyata sudah menyiapkan biaya kematian untuk ibunya. Ia mengaku mendaftarkan ibunda pada asuransi jiwa. Jadi, ketika sang ibu meninggal, uang pertanggungan bisa digunakan untuk biaya pemakaman dan kebutuhan lain.

Awalnya, Cella merasa ragu untuk melakukan hal itu. Namun, mengingat sang ibu memiliki permintaan khusus untuk prosesi dan lokasi pemakaman, mau tak mau Cella ikut korankoranku@gmail.com turun tangan mempersiapkan hal ini.

Dia bilang, sebagian dana untuk asuransi itu memang berasal dari Ibunya. Sementara ia membantu sebagian lain karena Cella sendiri baru mulai bekerja.

Mike Rini, perencana keuangan Mitra Rencana Edukasi (MRE), mengatakan, kita harus mempersiapkan biaya kematian untuk diri sendiri. Itu dilakukan, idealnya saat seseorang memperoleh penghasilan.

Memang, belum banyak orang yang sadar dengan biaya kematian. "Tapi sebaiknya saat seseorang punya penghasilan, punya uang cukup, sudah bisa mulai menyisihkan dana untuk hal ini," kata Mike Kematian itu tidak pilih-pilih orang. Semua bisa saja meninggal bukan bergantung pada usia. Maka, saran Mike, jika sudah berpenghasilan, sebaiknya Anda mulai memikirkan dana kematian. Lantas, ketika punya anak usia di bawah 18 tahun, Anda juga perlu disiapkan biaya kematiannya.

Di samping itu, kita perlu menyiapkan dana kematian orangtua. Terutama jika orangtua tidak memiliki alokasi biaya kematian yang cukup.

Langkah menabung Mike menegaskan, tabungan kematian tak seperti tabungan pendidikan dan pensiun yang sudah tahu kapan dana itu digunakan. Dengan begitu jumlahnya dapat diprediksi.

Kalau kematian kan tidak dapat diprediksi. Makanya perlu mengelola risiko keuangan.

Tabungan kematian untuk diri sendiri sebaiknya disiapkan ketika sudah memperoleh penghasilan.

Maka perlu tools yang tepat," ungkap Mike.

Menurut Mike, untuk menabung biaya kematian ini, seseorang yang sudah berpenghasilan bisa melakukannya

dengan mengumpulkan dana darurat. Jumlahnya bisa disesuaikan dengan biaya-biaya kematian pada umumnya.

Mike menuturkan, sudah 10 tahun-15 tahun terakhir ini ada beberapa memorial services yang menawarkan layanan dan jasa pemakaman beserta harganya. Kita bisa mengira-ngira dari biaya tersebut.

Langkah kedua adalah menabung dengan menggunakan asuransi jiwa.

Hanya saja, klaim asuransi jiwa memang tidak langsung bisa cair begitu saja saat pemilik polisnya meninggal dunia. Namun, paling tidak dana KONTAN/Fransiskus Simbolon itu bisa dicairkan untuk menutupi biaya kematian yang sudah dikeluarkan oleh keluarga yang ditinggalkan.

Asuransi jiwa atau kematian bukan hanya bisa mengkover biaya pemakaman atau kematian dari polis. Mike bilang, dana itu juga bisa untuk tambahan modal hidup keluarga yang ditinggalkan. Apalagi jika yang meninggal adalah tulang punggung keluarga.

Senada dengan Mike, Agustina Fitria, perencana keuangan OneShildt, mengatakan, tabungan khusus untuk biaya kematian ini bisa menggunakan dana darurat ataupun asuransi jiwa.

"Sebaiknya, bikin rekening khusus tujuan keuangan, disiapkan dari sekarang untuk biaya kematian. Atau bisa dijadikan satu dengan dana darurat," kata Fitri.

Sementara jika mengambil jalan asuransi jiwa, coba Anda hitung juga: apakah uang pertanggungannya bisa digunakan untuk biaya pemakaman dan lain-lain.

Namun, Fitri mengingatkan, asuransi jiwa ini tidak mudah untuk dicairkan. Memang ada baiknya, meski sudah punya asuransi jiwa, Anda juga tetap memiliki dana darurat.

"Dana darurat antara suami dan istri sebaiknya dipisah. Rekening terpisah. Agar jika salah satu meninggal dan butuh uang kematian cepat tetapi tidak tahu rekening pasangan, ada dana darurat di rekening kita," ujar Fitri. +

Judul Terus Edukasi Nasabah
Media/Date Kontan Tabloid/2022-12-19 06:06
Halaman/URL Pg19

Terus Edukasi Nasabah



Togar Pasaribu sudah puluhan tahun bergelut di industri asuransi tanah air. Kiprahnya bermula sebagai *trainee* di salah satu perusahaan asuransi jiwa. Kemudian, ia pun bergabung dengan AAJI sejak 2004 dan berupaya terus mengedukasi nasabah.

Dalam upaya mengedukasi tersebut, Togar juga meminta para agen asuransi untuk memberikan informasi yang utuh kepada para nasabah. Untuk itu, salah satu poin yang dia perjuangkan dalam Rancangan Undang-Undang tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (RUU PPSK) adalah soal kode etik agen pemasaran asuransi.

Sebab, Togar mengungkapkan, sering kali agen pemasaran asuransi melakukan pelanggaran kode etik dan/atau penipuan terhadap nasabah atau calon nasabah. Kemudian, si agen keluar dari perusahaan asuransi tersebut untuk bergabung dengan perusahaan asuransi lain, tapi, tanpa mendapat sanksi atas kesalahan yang mereka buat di perusahaan asuransi sebelumnya. Hal ini memberikan peluang bagi oknum agen pemasaran melakukan perbuatan yang sama berulang-ulang di perusahaan yang berbeda-beda.

Itu sebabnya, Togar bersama dengan AAJI mengusulkan, di RUU PPSK perlu ada ketentuan yang spesifik mengatur sanksi bagi oknum agen pemasaran yang melakukan pelanggaran kode etik dan/atau penipuan atau perbuatan yang merugikan nasabah. Selain itu, ia juga mengusulkan pembentukan mekanisme bagi nasabah untuk melaporkan oknum agen pemasaran yang bermasalah kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Dua poin ini untuk menjaga nama baik perusahaan dan menjaga *image* positif para agen-agen profesional yang sudah menjalani profesi ini selama puluhan tahun.

Pria kelahiran Jakarta, 11 September 1964, ini pun berpendapat, edukasi dan literasi keuangan, khususnya yang berkaitan dengan asuransi jiwa harus terus diperkuat. Apalagi, saat ini, semakin banyak masyarakat yang membutuhkan produk asuransi jiwa. Peningkatan jumlah tertanggung mencerminkan bahwa masyarakat kian paham akan pentingnya proteksi dari produk asuransi yang industri asuransi jiwa pasarkan. Sampai kuartal ketiga tahun ini, misalnya, jumlah tertanggung industri asuransi jiwa meningkat 28%, sedangkan pendapatan premi yang berasal dari kanal keagenan naik 1,3%. Oleh karena itu, momentum ini harus terus dipupuk. ◆

Riwayat pendidikan:

- Sarjana Ekonomi dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia (UI)
- Master of Business Administration dari Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Gadjah Mada (UGM)

Riwayat organisasi:

- Sekretariat Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (2004–2016)
- Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (2016–saat ini)

korankoranku@gmail.com

Togar Pasaribu sudah puluhan tahun bergelut di industri asuransi tanah air. Kiprahnya bermula sebagai trainee di salah satu perusahaan asuransi jiwa. Kemudian, ia pun bergabung dengan AAJI sejak 2004 dan berupaya terus mengedukasi nasabah.

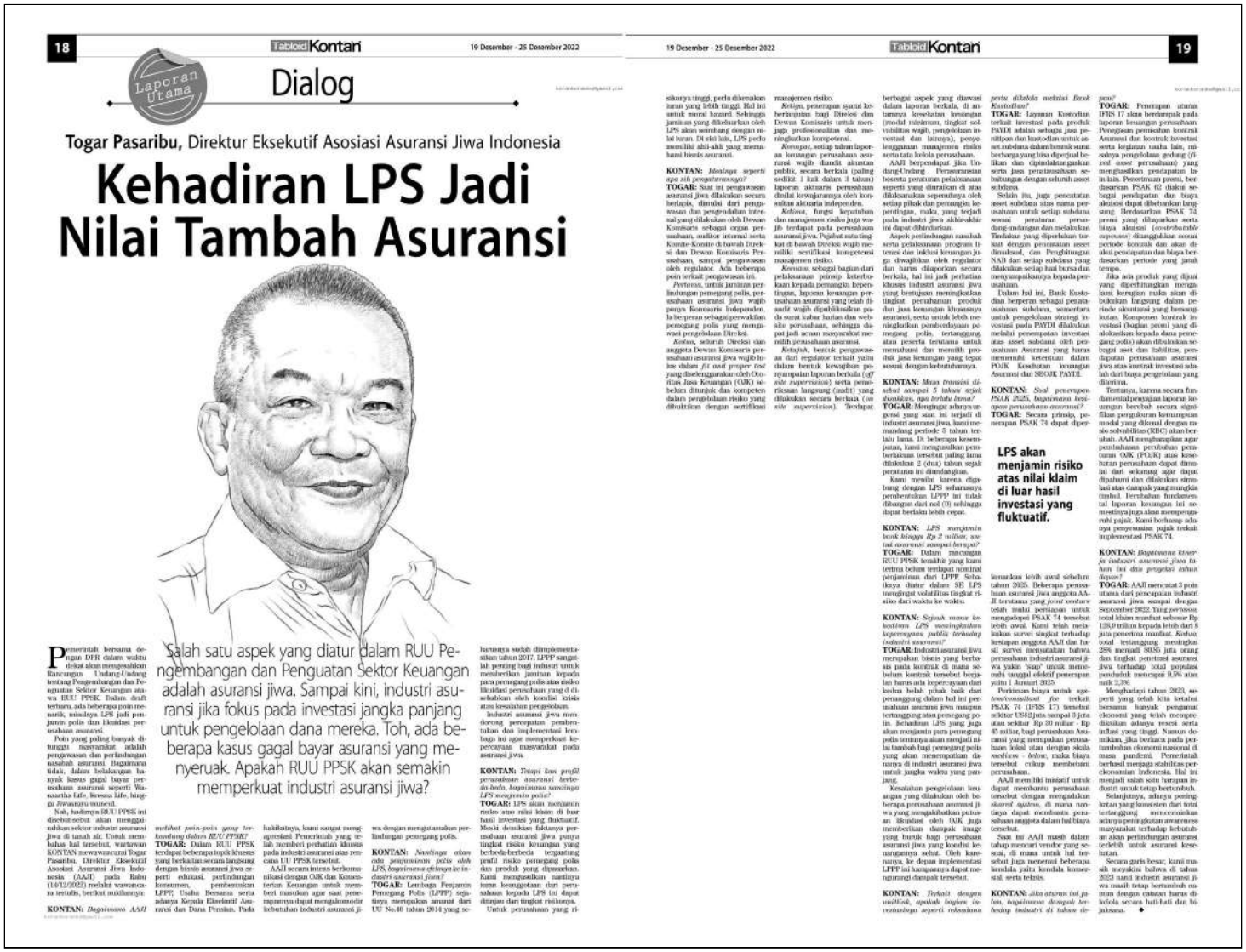
Dalam upaya mengedukasi tersebut, Togar juga meminta para agen asuransi untuk memberikan informasi yang utuh kepada para nasabah. Untuk itu, salah satu poin yang dia perjuangkan dalam Rancangan Undang-Undang tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (RUU PPSK) adalah soal kode etik agen pemasaran asuransi.

Sebab, Togar mengungkapkan, sering kali agen pemasaran asuransi melakukan pelanggaran kode etik dan/atau penipuan terhadap nasabah atau calon nasabah. Kemudian, si agen keluar dari perusahaan asuransi tersebut untuk bergabung dengan perusahaan asuransi lain, tapi, tanpa mendapat sanksi atas kesalahan yang mereka buat di perusahaan asuransi sebelumnya. Hal ini memberikan peluang bagi oknum agen pemasaran melakukan perbuatan yang sama berulang-ulang di perusahaan yang berbeda-beda.

Itu sebabnya, Togar bersama dengan AAJI mengusulkan, di RUU PPSK perlu ada ketentuan yang spesifik mengatur sanksi bagi oknum agen pemasaran yang melakukan pelanggaran kode etik dan/atau penipuan atau perbuatan yang merugikan nasabah. Selain itu, ia juga mengusulkan pembentukan mekanisme bagi nasabah untuk melaporkan oknum agen pemasaran yang bermasalah kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Dua poin ini untuk menjaga nama baik perusahaan dan menjaga image positif para agen-agen profesional yang sudah menjalani profesi ini selama puluhan tahun.

Pria kelahiran Jakarta, 11 September 1964, ini pun berpendapat, edukasi dan literasi keuangan, khususnya yang berkaitan dengan asuransi jiwa harus terus diperkuat. Apalagi, saat ini, semakin banyak masyarakat yang membutuhkan produk asuransi jiwa. Peningkatan jumlah tertanggung mencerminkan bahwa masyarakat kian paham akan pentingnya proteksi dari produk asuransi yang industri asuransi jiwa pasarkan. Sampai kuartal ketiga tahun ini, misalnya, jumlah tertanggung industri asuransi jiwa meningkat 2896, sedangkan pendapatan premi yang berasal dari kanal keagenan naik 1,396. Oleh karena itu, momentum ini harus terus dipupuk. & Riwayat pendidikan: IM Sarjana Ekonomi dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia (UI) i Master of Business Administration dari Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Gadjah Mada (UGM) Riwayat organisasi: MH Sekretariat Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (2004-2016) IM Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (2016-saat ini) korankoranku@gmail.com

Judul Kehadiran LPS Jadi Nilai Tambah Asuransi
Media/Date Kontan Tabloid/2022-12-19 06:15
Halaman/URL Pg18&19



18 Tabloid Kontan 19 Desember - 25 Desember 2022

Laporan Utama

Dialog

Togar Pasaribu, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia

Kehadiran LPS Jadi Nilai Tambah Asuransi

Salah satu aspek yang diatur dalam RUU Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan adalah asuransi jiwa. Sampai kini, industri asuransi jika fokus pada investasi jangka panjang untuk pengelolaan dana mereka. Toh, ada beberapa kasus gagal bayar asuransi yang menyeruak. Apakah RUU PPSK akan semakin memperkuat industri asuransi jiwa?

Pemerintah bersama dengan DPR dalam waktu dekat akan mengesahkan Rancangan Undang-Undang tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan atawa RUU PPSK. Dalam draft terbaru, ada beberapa poin menarik, misalnya LPS jadi penjamin polis dan likuidasi perusahaan asuransi.

Poin yang paling banyak ditunggu masyarakat adalah pengawasan dan perlindungan nasabah asuransi. Bagaimana tidak, dalam belakangan banyak kasus gagal bayar perusahaan asuransi seperti Wanaartha Life, Kresna Life, hingga Jiwasraya muncul.

Nah, hadirnya RUU PPSK ini disebut-sebut akan menggairahkan sektor industri asuransi jiwa di tanah air. Untuk membahas hal tersebut, wartawan KONTAN mewawancarai Togar Pasaribu, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) pada Rabu (14/12/2022) melalui wawancara tertulis, berikut nukilannya:

KONTAN: Bagaimana AAJI melihat poin-poin yang terkandung dalam RUU PPSK?

TOGAR: Dalam RUU PPSK terdapat beberapa topik khusus yang berkaitan secara langsung dengan bisnis asuransi jiwa seperti edukasi, perlindungan konsumen, pembentukan LPPP, Usaha Bersama serta adanya Kepala Eksekutif Asuransi dan Dana Pensiun. Pada hakikatnya, kami sangat mengapresiasi Pemerintah yang telah memberi perhatian khusus pada industri asuransi atas rencana UU PPSK tersebut.

AAJI secara intens berkomunikasi dengan OJK dan Kementerian Keuangan untuk memberi masukan agar saat penerapannya dapat mengakomodir kebutuhan industri asuransi jiwa dengan mengutamakan perlindungan pemegang polis.

KONTAN: Nantinya akan ada penjaminan polis oleh LPS, bagaimana efeknya ke industri asuransi jiwa?

TOGAR: Lembaga Penjamin Pemegang Polis (LPPP) sejatinya merupakan amanat dari UU No.40 tahun 2014 yang seharusnya sudah diimplementasikan tahun 2017. LPPP sangatlah penting bagi industri untuk memberikan jaminan kepada para pemegang polis atas risiko likuidasi perusahaan yang d disebabkan oleh kondisi krisis atau kesalahan pengelolaan.

Industri asuransi jiwa mendorong percepatan pembentukan dan implementasi lembaga ini agar memperkuat kepercayaan masyarakat pada asuransi jiwa.

KONTAN: Tetapi kan profil perusahaan asuransi berbeda-beda, bagaimana nantinya LPS menjamin polis?

TOGAR: LPS akan menjamin risiko atas nilai klaim di luar hasil investasi yang fluktuatif. Meski demikian faktanya perusahaan asuransi jiwa punya tingkat risiko keuangan yang berbeda-berbeda tergantung profil risiko pemegang polis dan produk yang dipasarkan. Kami mengusulkan nantinya iuran keanggotaan dari perusahaan kepada LPS ini dapat ditinjau dari tingkat risikonya.

Untuk perusahaan yang risikonya tinggi, perlu dikenakan iuran yang lebih tinggi. Hal ini untuk moral hazard. Sehingga jaminan yang dikeluarkan oleh LPS akan seimbang dengan nilai iuran. Di sisi lain, LPS perlu memiliki ahli-ahli yang memahami bisnis asuransi.

KONTAN: Idealnya seperti apa sih pengaturannya?

TOGAR: Saat ini pengawasan asuransi jiwa dilakukan secara berlapis, dimulai dari pengawasan dan pengendalian internal yang dilakukan oleh Dewan Komisaris sebagai organ perusahaan, auditor internal serta Komite-Komite di bawah Direksi dan Dewan Komisaris Perusahaan, sampai pengawasan oleh regulator. Ada beberapa poin terkait pengawasan ini.

Pertama, untuk jaminan perlindungan pemegang polis, perusahaan asuransi jiwa wajib punya Komisaris Independen. Ia berperan sebagai perwakilan pemegang polis yang mengawasi pengelolaan Direksi.

Kedua, seluruh Direksi dan anggota Dewan Komisaris perusahaan asuransi jiwa wajib lulus dalam fit and proper test yang diselenggarakan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebelum ditunjuk dan kompeten dalam pengelolaan risiko yang dibuktikan dengan sertifikasi manajemen risiko.

Ketiga, penerapan syarat keberlanjutan bagi Direksi dan Dewan Komisaris untuk menjaga profesionalitas dan meningkatkan kompetensi.

Keempat, setiap tahun laporan keuangan perusahaan asuransi wajib diaudit akuntan publik, secara berkala (paling sedikit 1 kali dalam 3 tahun) laporan aktuaris perusahaan dinilai kewajarannya oleh konsultan aktuaria independen.

Kelima, fungsi kepatuhan dan manajemen risiko juga wa jib terdapat pada perusahaan asuransi jiwa. Pejabat satu tingkat di bawah Direksi wajib memiliki sertifikasi kompetensi manajemen risiko.

Keenam, sebagai bagian dari pelaksanaan prinsip keterbukaan kepada pemangku kepentingan, laporan keuangan perusahaan asuransi yang telah diaudit wajib dipublikasikan pada surat kabar harian dan website perusahaan, sehingga dapat jadi acuan masyarakat memilih perusahaan asuransi.

Ketujuh, bentuk pengawasan dari regulator terkait yaitu dalam bentuk kewajiban penyampaian laporan berkala (off site supervision) serta pemeriksaan langsung (audit) yang dilakukan secara berkala (on site supervision). Terdapat berbagai aspek yang diawasi dalam laporan berkala, di antaranya kesehatan keuangan (modal minimum, tingkat solvabilitas wajib, pengelolaan investasi dan lainnya), penyelenggaraan manajemen risiko serta tata kelola perusahaan.

AAJI berpendapat jika Undang-Undang Perasuransian beserta peraturan pelaksanaan seperti yang diuraikan di atas dilaksanakan sepenuhnya oleh setiap pihak dan pemangku kepentingan, maka, yang terjadi pada industri jiwa akhir-akhir ini dapat dihindarkan.

Aspek perlindungan nasabah serta pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan juga diwajibkan oleh regulator dan harus dilaporkan secara berkala, hal ini jadi perhatian khusus industri asuransi jiwa yang bertujuan meningkatkan tingkat pemahaman produk dan jasa keuangan khususnya asuransi, serta untuk lebih meningkatkan pemberdayaan pemegang polis, tertanggung, atau peserta terutama untuk memahami dan memilih produk jasa keuangan yang tepat sesuai dengan kebutuhannya.

KONTAN: Masa transisi disebut sampai 5 tahun sejak disahkan, apa terlalu lama?

TOGAR: Mengingat adanya urgensi yang saat ini terjadi di industri asuransi jiwa, kami memandang periode 5 tahun terlalu lama. Di beberapa kesempatan, kami mengusulkan pemberlakuan tersebut paling lama dilakukan 2 (dua) tahun sejak peraturan ini diundangkan.

Kami menilai karena digabung dengan LPS seharusnya pembentukan LPPP ini tidak dibangun dari nol (0) sehingga dapat berlaku lebih cepat.

KONTAN: LPS menjamin bank hingga Rp 2 miliar, untuk asuransi sampai berapa?

TOGAR: Dalam rancangan RUU PPSK terakhir yang kami terima belum terdapat nominal penjaminan dari LPPP. Sebaiknya diatur dalam SE LPS mengingat volatilitas tingkat risiko dari waktu ke waktu.

KONTAN: Sejauh mana kehadiran LPS meningkatkan kepercayaan publik terhadap industri asuransi?

TOGAR: Industri asuransi jiwa merupakan bisnis yang berbasis pada kontrak di mana sebelum kontrak tersebut berjalan harus ada kepercayaan dari kedua belah pihak baik dari penanggung dalam hal ini perusahaan asuransi jiwa maupun tertanggung atau pemegang polis. Kehadiran LPS yang juga akan menjamin para pemegang polis tentunya akan menjadi nilai tambah bagi pemegang polis yang akan menempatkan dananya di industri asuransi jiwa untuk jangka waktu yang panjang.

Kesalahan pengelolaan keuangan yang dilakukan oleh beberapa perusahaan asuransi jiwa yang mengakibatkan putusan likuidasi oleh OJK juga memberikan dampak image yang buruk bagi perusahaan asuransi jiwa yang kondisi keuangannya sehat. Oleh karenanya, ke depan implementasi LPPP ini harapannya dapat mengurangi dampak tersebut.

KONTAN: Terkait dengan unitlink, apakah bagian investasinya seperti reksadana perlu dikelola melalui Bank Kustodian?

TOGAR: Layanan Kustodian terkait investasi pada produk PAYDI adalah sebagai jasa penitipan dan kustodian untuk asset subdana dalam bentuk surat berharga yang bisa diperjual belikan dan dipindahtangankan serta jasa penatausahaan sehubungan dengan seluruh asset subdana.

Selain itu, juga pencatatan asset subdana atas nama perusahaan untuk setiap subdana sesuai peraturan perundang-undangan dan melakukan Tindakan yang diperlukan terkait dengan pencatatan asset dimaksud, dan Penghitungan NAB dari setiap subdana yang dilakukan setiap hari bursa dan menyampaikannya kepada perusahaan.

Dalam hal ini, Bank Kustodian berperan sebagai penatausahaan subdana, sementara untuk pengelolaan strategi investasi pada PAYDI dilakukan melalui penempatan investasi atas asset subdana oleh perusahaan Asuransi yang harus memenuhi ketentuan dalam POJK Kesehatan keuangan Asuransi dan SEOJK PAYDI.

KONTAN: Soal penerapan PSAK 2025, bagaimana kesiapan perusahaan asuransi?

TOGAR: Secara prinsip, penerapan PSAK 74 dapat diperkenankan lebih awal sebelum tahun 2025. Beberapa perusahaan asuransi jiwa anggota AAJI terutama yang joint venture telah mulai persiapan untuk mengadopsi PSAK 74 tersebut lebih awal. Kami telah melakukan survei singkat terhadap kesiapan anggota AAJI dan hasil survei menyatakan bahwa perusahaan industri asuransi jiwa yakin "siap" untuk memenuhi tanggal efektif penerapan yaitu 1 Januari 2025.

Perkiraan biaya untuk system/consultant fee terkait PSAK 74 (IFRS 17) tersebut sekitar US$2 juta sampai 3 juta atau sekitar Rp 30 miliar Rp 45 miliar, bagi perusahaan Asuransi yang merupakan perusahaan lokal atau dengan skala medium below, maka biaya tersebut cukup membebani perusahaan.

AAJI memiliki inisiatif untuk dapat membantu perusahaan tersebut dengan mengadakan shared system, di mana nantinya dapat membantu perusahaan anggota dalam hal biaya tersebut.

Saat ini AAJI masih dalam tahap mencari vendor yang sesuai, di mana untuk hal tersebut juga menemui beberapa kendala yaitu kendala komersial, serta teknis.

KONTAN: Jika aturan ini jalan, bagaimana dampak terhadap industri di tahun depan?

TOGAR: Penerapan aturan IFRS 17 akan berdampak pada laporan keuangan perusahaan. Penegasan pemisahan kontrak Asuransi dan kontrak investasi serta kegiatan usaha lain, misalnya pengelolaan gedung (fixed asset perusahaan) yang menghasilkan pendapatan lain-lain. Penerimaan premi, berdasarkan PSAK 62 diakui sebagai pendapatan dan biaya akuisisi dapat dibebankan langsung. Berdasarkan PSAK 74, premi yang dibayarkan serta biaya akuisisi (contributable expenses) ditangguhkan sesuai periode kontrak dan akan diakui pendapatan dan biaya berdasarkan periode yang jatuh tempo.

Jika ada produk yang dijual yang diperhitungkan mengalami kerugian maka akan dibukukan langsung dalam periode akuntansi yang bersangkutan. Komponen kontrak investasi (bagian premi yang dialokasikan kepada dana pemegang polis) akan dibukukan sebagai aset dan liabilitas, pendapatan perusahaan asuransi jiwa atas kontrak investasi adalah dari biaya pengelolaan yang diterima.

Tentunya, karena secara fundamental penyajian laporan keuangan berubah secara signifikan pengukuran kemampuan modal yang dikenal dengan rasio solvabilitas (RBC) akan berubah. AAJI mengharapkan agar pembahasan perubahan peraturan OJK (POJK) atas kesehatan perusahaan dapat dimulai dari sekarang agar dapat dipahami dan dilakukan simulasi atas dampak yang mungkin timbul. Perubahan fundamental laporan keuangan ini semestinya juga akan mempengaruhi pajak. Kami berharap adanya penyesuaian pajak terkait implementasi PSAK 74.

KONTAN: Bagaimana kinerja industri asuransi jiwa tahun ini dan proyeksi tahun depan?

TOGAR: AAJI mencatat 3 poin utama dari pencapaian industri asuransi jiwa sampai dengan September 2022. Yang pertama, total klaim manfaat sebesar Rp 128,9 triliun kepada lebih dari 8 juta penerima manfaat. Kedua, total tertanggung meningkat 28% menjadi 80,85 juta orang dan tingkat penetrasi asuransi jiwa terhadap total populasi penduduk mencapai 9,5% atau naik 2,3%.

Menghadapi tahun 2023, seperti yang telah kita ketahui bersama banyak pengamat ekonomi yang telah memprediksikan adanya resesi serta inflasi yang tinggi. Namun demikian, jika berkaca pada pertumbuhan ekonomi nasional di masa pandemi, Pemerintah berhasil menjaga stabilitas perekonomian Indonesia. Hal ini menjadi salah satu harapan industri untuk tetap bertumbuh.

Selanjutnya, adanya peningkatan yang konsisten dari total tertanggung mencerminkan adanya peningkatan awareness masyarakat terhadap kebutuhan akan perlindungan asuransi terlebih untuk asuransi kesehatan. Secara garis besar, kami masih meyakini bahwa di tahun 2023 nanti industri asuransi jiwa masih tetap bertumbuh namun dengan catatan harus dikelola secara hati-hati dan bijaksana.

Judul Benteng Baru Perlindungan Nasabah
Media/Date Kontan Tabloid/2022-12-19 06:37
Halaman/URL Pg20&21



20 Tabloid Kontan 19 Desember - 25 Desember 2022

Laporan Utama

Nasional

Benteng Baru Perlindungan Nasabah

DPR mengesahkan UU Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan. Bagaimana penguatan perlindungan nasabah?

UU P2SK setidaknya menjadi jawaban masalah di industri keuangan non-bank (IKNB) yang perlu penanganan mendesak, khususnya perlindungan nasabah.

AKHMAD Fadhila Mubarak A

Sanny Cicilia, Andy Dwijayanto, Adrianus O

Akhirnya, DPR mengesahkan Rancangan Undang-Undang tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (RUU P2SK) menjadi undang-undang dalam Sidang Paripurna Kamis (15/12). Harapannya, beleid ini bisa memperkuat sektor keuangan di tanah air, meningkatkan daya saing, serta meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk keuangan.

UU P2SK yang terdiri dari 27 bab dan 341 pasal menjadi *omnibus law* untuk sektor keuangan. Ada dua bagian besar dalam undang-undang ini.

Pertama, tata kelola kelembagaan dan koordinasi sektor keuangan. Ambil contoh, penguatan kelembagaan Komite Stabilitas Sistem Keuangan (KSSK), peran Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Bank Indonesia (BI), serta Lembaga Penjaminan Simpanan (LPS).

Kedua, pengaturan masing-masing industri keuangan. Ada 12 industri keuangan, baik konvensional maupun syariah. Misalnya, perbankan, asuransi dan penjaminan, dana pensiun, pasar modal dan pasar valuta asing, konglomerasi keuangan, dan koperasi yang menjalankan fungsi sektor keuangan. Tidak ketinggalan inovasi teknologi sektor keuangan, seperti *financial technology* (fintech), *bullion*, dan aset kripto.

"Ibiknar kami adalah RUU P2SK membawa kita ke tujuan, yaitu melembagakan sektor keuangan Indonesia demi masa depan bangsa lebih sejahtera," kata Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati dalam Sidang Paripurna DPR dengan agenda pengesahan RUU P2SK.

Reformasi sektor keuangan menjadi syarat untuk membangun ekonomi yang kokoh, dinamis, berkelanjutan, dan berkeadilan. Salah satu urgensi di sektor keuangan Indonesia adalah rendahnya kepercayaan dan perlindungan terhadap investor juga konsumen.

UU P2SK setidaknya menjadi jawaban masalah di industri keuangan non-bank (IKNB) yang perlu penanganan mendesak. Tidak sedikit kasus produk asuransi bermasalah yang terjadi dan menyebabkan kerugian sampai triliunan rupiah.

Di sektor perasuransian, yang terbaru, OJK mencabut izin PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha Life. Memiliki sekitar 28.000 pemegang polis dan 100.000 peserta tertanggung. Wanaartha Life tidak mampu menutup selisih kewajiban dengan aset, baik dari setoran modal ataupun lewat pencarian investor.

Jumlah kerugian yang pemegang polis derita atau kewajiban yang harus Wanaartha bayar total Rp 15,8 triliun.

Pencabutan izin Wanaartha jelas bukan jawaban bagi pemegang polis yang mengincar uangnya kembali. Apalagi, setelah ditelusuri secara garis besar, aset Wanaartha masih tertinggal jauh dari kewajibannya. Presiden Direktur Wanaartha Adi Yulistianto mengatakan, dia masih akan melakukan pencatatan ulang kewajiban dan aset untuk mendapat angka pastinya.

Dan, kasus Wanaartha muncul di tengah kasus asuransi lainnya yang belum tuntas, tas. Sebut saja, kasus Jiwasraya dan AJB Bumiputera 1912.

Masalahnya, kasus Wanaartha, Jiwasraya, dan Bumiputra 1912 bisa jadi bukan yang terakhir. Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) OJK Ogi Prastomiyono mengungkapkan, total ada 13 perusahaan asuransi yang sedang lembek-lembek awasi dengan ketat. Perinciannya: tujuh perusahaan dari asuransi jiwa dan enam lain dari asuransi umum serta perusahaan reasuransi.

OJK telah membentuk tim pengawasan khusus untuk asuransi bermasalah itu. Tapi, pengawasan ini tak menjamin berbagai perusahaan asuransi tersebut sembuh. "Nanti kami lihat progtam masing-masing, apakah bisa kembali normal atau bagaimana," kata Ogi.

Selain itu, OJK bakal menyisir produk-produk asuransi berbentuk *saving plan* di perusahaan asuransi. Produk yang menjanjikan imbal hasil pasti ini disinyalir kuat menjadi salah satu biang kerok permasalahan di perusahaan asuransi, seperti yang terjadi pada Wanaartha dan Jiwasraya.

Penjaminan polis

Perlindungan IKNB akan OJK lakukan dari berbagai sisi. Salah satunya, memperkuat pengawasan di tingkat regulator. Bersamaan dengan UU P2SK, pengawasan IKNB di OJK akan dipecah dari satu menjadi tiga kepala eksekutif. *Pertama*, yang khusus mengawasi perasuransian, penjaminan, dan dana pensiun. *Kedua*, yang khusus mengawasi lembaga pembiayaan, perusahaan modal ventura, lembaga keuangan mikro, dan lembaga jasa keuangan lainnya. *Ketiga*, yang mengawasi khusus lembaga pembiayaan, perusahaan modal ventura, lembaga keuangan mikro, dan lembaga jasa keuangan lainnya.

Harapannya, pemecahan tugas dan fungsi ini bisa membuat OJK lebih fokus mengawasi berbagai macam industri keuangan nonbank.

Lebih dari itu, UU P2SK bisa meningkatkan peran semua pihak untuk mendorong literasi keuangan. Bukan hanya regulator, pelaku usaha sektor keuangan juga harus aktif melakukan literasi keuangan dalam rangka perlindungan konsumen. Contoh, dengan melakukan edukasi yang memadai, terbuka dan transparansi produk, perilaku bisnis yang bertanggungjawab, perlindungan aset dan privasi, penegakan kepatuhan, serta penanganan usaha yang sehat.

"Literasi keuangan diperlukan bukan hanya menjaga kesehatan industri keuangan, tetapi juga menghindari masyarakat dari praktik keuangan ilegal," tegas Sri Mulyani.

UU P2SK juga melengkapi perlindungan konsumen dengan sanksi yang lebih sesuai dengan perkembangan saat ini. Misalnya, pihak yang melakukan pengumpulan dana masyarakat tanpa izin OJK akan dikenakan sanksi pidana 15 tahun dan denda maksimal Rp 1 triliun. Sebelumnya, hanya terkena sanksi denda saja, maksimal Rp 200 miliar.

Beleid ini juga mempertegas pelaku usaha sektor keuangan untuk bertanggungjawab secara pribadi atau tanggung renteng atas kelalaian atau perbuatan melanggar hukum yang mengakibatkan kerugian atau membubarkan usaha.

Namun, Sri Mulyani menegaskan, sanksi yang ada di UU P2SK mengedepankan *restorative justice* atau keadilan restoratif yang bertujuan memulihkan kembali keadaan. Sedangkan sanksi pidana akan menjadi cara terakhir.

Yang terbaru, untuk melengkapi perlindungan konsumen, perasuransian akan dikenakan dengan lembaga penjamin polis yang dilakukan oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS). Sebelumnya, LPS hanya mengover nasabah perbankan.

Jadi, ketika ada perusahaan asuransi dengan status berisiko (siuya dicabut, OJK akan mengabet LPS untuk melakukan penagan. Jika OJK menyatakan suatu perusahaan asuransi dilikuidasi, LPS akan mengambil alihnya dan melakukan tindakan penjualan atau pengalihan aset tanpa persetujuan debitur atau kreditur.

Dengan begitu, dana likuidasi asuransi bisa kembali ke tangan para pemegang polis. Tapi, detail dari kategori polis yang akan dikover maupun besarannya akan menunggu pembahasan lebih lanjut peraturan turunan dari UU P2SK.

Penentuan kepailitan asuransi juga nanti hanya bisa dilakukan lewat OJK. OJK akan menentukan, apakah perlu dilakukan Penundaan Kewajiban Pembayaran Utang (PKPU) atau pailit atas perusahaan asuransi tersebut. "Dalam hal perusahaan asuransi atau reasuransi dipailitkan atau dilikuidasi, hak pemegang polis, tertanggung, peserta, dan pihak lain yang berhak atas manfaat asuransi mempunyai kedudukan yang lebih tinggi daripada hak pihak lainnya dalam pembagian harta kekayaan perusahaan," tulis UU P2SK.

Pengamat asuransi Irvan Rahardjo mengapresiasi langkah OJK memisahkan pengawasan perasuransian biar lebih fokus. Tapi yang terpenting adalah kualitas kompetensi pengawasan. Selama ini, dia menilai, pengawasan OJK lemah. Padahal, tata kelola di industri asuransi pun juga banyak yang lemah. Ini menyebabkan kolosnya praktik penjualan produk yang tidak *prudent* dan membahayakan perusahaan.

Karena itu, Irvan berharap, UU P2SK bisa menghindari perusahaan asuransi lebih dini dari praktik yang membahayakan usaha, seperti penerbitan produk *saving plan*. "Sebaiknya, OJK umumkan saja nama 13 perusahaan asuransi yang sedang mereka awasi dengan ketat, supaya pengawasannya juga terbuka," kata dia.

Irvan juga meminta penjaminan oleh LPS terhadap pemegang polis dilakukan dengan segera, tanpa perlu ada transisi karena sudah terlambat lima tahun sejak mandat UU Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian. Penjaminan polis bisa dilakukan lebih dulu oleh perusahaan asuransi yang masuk kategori sehat.

Inovasi teknologi

Selain perlindungan konsumen, hal terbaru yang menjadi perhatian dari UU P2SK adalah inovasi teknologi sektor keuangan (ITSK), seperti fintech, bursa karbon, aset kripto, dan mata uang digital. UU ini mempertegas badan hukum penyelenggaraan ITSK dan pertimbangannya. Hal ini untuk memberikan kepastian hukum dan perlindungan masyarakat dari praktik ITSK ilegal.

Tak bisa dipungkiri, fintech sebagai bagian dari ITSK merupakan pemain penting dalam ekonomi. Kemudahan dan kecepatannya menyalurkan kredit bagi masyarakat *unbankable* bisa membantu roda perekonomian. Namun, praktik ini pun diwarnai risiko.

Pengaturan kredit yang tidak hati-hati akan menyebabkan kredit macet. Berdasarkan data OJK, per Oktober 2022, outstanding pinjaman di fintech lending mencapai Rp 40,33 triliun. Sebanyak Rp 5,02 triliun merupakan pinjaman yang telah lancar dan macet. Perlu adanya pinjaman *collow* atau pinjol pun merugi sampai Rp 186 miliar lantaran pendapatan tak mereimbangi beban. Sering juga terjadi kasus gagal bayar dana investor atau *lender* fintech seperti yang belakangan terjadi pada TaniFund.

Piter Abdullah, Direktur Eksekutif Segara Institute, bilang, UU P2SK lebih memperkuat posisi dan peran masing-masing otoritas keuangan untuk melanjutkan rencana pemerintah membentuk sistem keuangan yang stabil dan kokoh. Hanya, menurut dia, karakteristik perbankan dan perasuransian beda, sehingga sebaiknya tugas pengawasan ini dipisahkan dari LPS biar lebih fokus.

Secara umum, Deny Friawan, Peneliti Departemen Ekonomi CSIS menuturkan, kehadiran UU PTSK sudah menjawab kebutuhan industri keuangan. Masalahnya, tinggal dari sisi institusi dan otoritas keuangan untuk bekerja secara optimal. "Perlindungan konsumen sebagai pelu penting dan khusus adalah hal positif. Tinggal nanti bagaimana otoritasnya dibuat mengikuti perkembangan, agar jangan menghambat inovasi dan industri tetap fleksibel," tambah Deny.

Semoga konsumen kelak benar-benar terlindungi. ✦

UU P2SK akan mengedepankan keadilan restoratif dan sanksi pidana sebagai upaya terakhir.

Kasus Asuransi Bermasalah dan Fintech Gagal Bayar di Indonesia

Wanaartha Life
5 Desember 2022, OJK mencabut izin Usaha di Bidang Asuransi Jiwa PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha (Wanaartha Life) karena melanggar tingkat solvabilitas minimum, rasio kecukupan investasi minimum, serta ekuitas minimum tidak sesuai dengan ketentuan. Kerugian dalam gagal bayar polis Wanaartha Life dipeikirakan mencapai Rp 15,8 triliun.

Kresna Life
Kresna Life mengalami gagal bayar di tahun 2020 dengan alasan terdampak pandemi Covid-19. Manajemen dilaporkan ke OJK sejak April 2020. Februari 2022, Kresna Life mendapatkan sanksi pembatasan kegiatan usaha (PKU) dari OJK. Lalu, September 2022, Direktur Utama Kresna Life Kurniadi Sastrawinata ditumukan menjadi tersangka dengan dugaan tindak pidana penggelapan perasuransian dan tindak pidana pencucian uang atas gagal bayar polis para nasabah. Kewajiban Kresna Life pada pemegang polis total mencapai Rp 5 triliun.

AJB Bumiputera 1912
Perusahaan asuransi mutual di Indonesia ini seberamya sudah mengalami kesulitan likuiditas sejak tahun 1997. Namun, AJB Bumiputera baru kesulitan menyelesaikan pencairan sejak tahun 2020. Kewajiban AJB Bumiputera mencapai Rp 32 triliun. Dalam restrukturisasi, AJB Bumiputera akan memulai pembayaran bertahap pada Februari 2023 dan Februari 2024.

Asuransi Jiwasraya (Persero)
Tersangkut masalah tindak pidana korupsi, korupsi investasi, penerbitan produk yang tidak prudent, Jiwasraya disebut merugikan negara hingga Rp 16,8 triliun. Selain itu, liabilitas sebesar Rp 15,75 triliun berasal dari produk JS Saving Plan yang bermasalah. Dalam restrukturisasi, seluruh polis asuransi direstrukturisasi kepada perusahaan asuransi yang baru, IFG Life.

Bakrie Life
Kasus gagal bayar Bakrie Life terjadi di tahun 2008. Sampai tahun 2013, tercatat ada 200 nasabah Bakrie Life dengan nilai kerugian Rp 270 miliar.

Bumi Asih Jaya
OJK mencabut izin Bumi Asih Jaya karena gagal memenuhi ketentuan rasio solvabilitas. Dengan tercatat utang Rp 1,2 triliun kepada kreditur, OJK mempailitkan salah satu perusahaan asuransi tertua di Indonesia ini pada tahun 2016.

Fintech iGrow
Fintech iGrow mendapat tekanan gagal bayar. Ini karena iGrow juga mengalami kredit macet dengan tingkat penyelesaian kewajiban pinjam meminjam dalam jangka waktu 90 hari sejak jatuh tempo (TKB90) di kisaran 83% pada November 2022, di bawah level industri 97%.

Fintech TaniFund
Fintech TaniFund juga memiliki TKB90 yang rendah, sekitar 36%. Sekitar 128 investor TaniFund mengklaim mengalami kerugian investasi total sekitar Rp 14 miliar.

Sumber: Riset Tabloid KONTAN

iZ=EElKontari |" Nasional korankoranku@gmail.co Benteng Baru Perlindungan Nasabah DPR mengesahkan UU Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan. Bagaimana penguatan perlindungan nasabah? Sanny Cicilia, Andy Dwijayanto, Adrianus O khirnya, DPR mengesahkan Rancangan Unang-Undang --- tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (RUU P2SK) menjadi undang-undang dalam Sidang Parpurna Kamis (15/12). Harapannya, beleid ini bisa memperkuat sektor keuangan di tanah air, meningkatkan daya saing, serta meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk keuangan.

UU P2SK yang terdiri dari 27 bab dan 341 pasal menjadi omnibus law untuk sektor keuangan. Ada dua bagian besar dalam undang-undang ini.

Pertama, tata kelola kelembagaan dan koordinasi sektor keuangan. Ambil contoh, pekorankoranku@gmail .com nguatan kelembagaan Komite Stabilitas Sistem Keuangan (KSSK), peran Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Bank Indonesia (BD, serta Lembaga Penjaminan Simpanan (LPS).

Kedua, pengaturan masing-masing industri keuangan. Ada 12 industri keuangan, baik konvensional maupun syariah. Misalnya, perbankan, asuransi dan penjaminan, dana pensiun, pasar modal dan pasar valuta asing, konglomerasi keuangan, dan koperasi yang menjalankan fungsi sektor keuangan. Tidak ketinggalan inovasi teknologi sektor keuangan, seperti financial technology (fintech), bullion, dan aset kripto.

"Ikhtiar kami adalah RUU P2SK membawa kita ke tujuan, yaitu mereformasi sektor keuangan Indonesia demi masa _ Ss depan bangsa lebih sejahtera," kata Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati dalam Sidang Paripurna DPR dengan agenda pengesahan RUU P2SK.

Reformasi sektor keuangan menjadi syarat untuk membangun ekonomi yang kokoh, dinamis, berkelanjutan, dan berkeadilan. Salah satu urgensi di sektor keuangan Indonesia adalah rendahnya kepercayaan dan perlindungan terhadap investor juga konsumen.

UU P2SK setidaknya menjadi jawaban masalah di industri keuangan non-bank (IKNB) yang perlu penanganan mendesak. Tidak sedikit kasus produk asuransi bermasalah yang terjadi dan menyebabkan kerugian sampai triliunan rupiah.

Di sektor perasuransian, yang terbaru, OJK mencabut UU P2SK setidaknya menjadi jawaban masalah di industri keuangan non-bank (IKNB) yang perlu penanganan mendesak, khususnya perlindungan nasabah.

izin PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha Life. Memiliki sekitar 28.000 pemegang polis dan 100.000 peserta tertanggung, Wanaartha Life tidak mampu menutup selisih kewajiban dengan aset, baik dari setoran modal ataupun lewat pencarian investor.

Jumlah kerugian yang pemegang polis derita atau kewajiban yang harus Wanaartha bayar total Rp 15,8 triliun.

Pencabutan izin Wanaartha jelas bukan jawaban bagi pemegang polis yang uangnya nyangkut. Apalagi, setelah ditelusuri secara garis besar, aset Wanaartha masih tertinggal jauh dari kewajibannya. Presiden Direktur Wanaartha Adi Yulistanto mengatakan, dia masih akan melakukan pencatatan ulang kewajiban dan aset untuk ANTARA/Hafidz Mubarak A mendapat angka pastinya.

Dan, kasus Wanaartha muncul di tengah kasus asuransi lainnya yang belum tuntas, tas. Sebut saja, kasus Jiwasraya dan AJB Bumiputera 1912.

Masalahnya, kasus Wanaartha, Jiwasraya, dan Bumiputra 1912 bisa jadi bukan yang terakhir. Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) OJK Ogi Prastomiyono mengungkapkan, total ada 13 perusahaan asuransi yang sedang lembaganya awasi dengan ketat. Perinciannya: tujuh perusahaan dari asuransi jiwa dan enam lain dari asuransi umum serta perusahaan reasuransi.

OJK telah membentuk tim pengawasan khusus untuk asuransi bermasalah itu. Tapi, pengawasan ini tak menjamin iZEEEKontari berbagai perusahaan asuransi tersebut sembuh. "Nanti kami lihat program masing-masing, apakah bisa kembali normal atau bagaimana," kata Ogi. Selain itu, OJK bakal menyisir produk-produk asuransi berbentuk saving plan di perusahaan asuransi. Produk yang menjanjikan imbal hasil pasti ini disinyalir kuat menjadi salah satu biang kerok permasalahan di perusahaan asuransi, seperti yang terjadi pada Wanaartha dan Jiwasraya.

Penjaminan polis Perlindungan IKNB akan OJK lakukan dari berbagai sisi. Salah satunya, memperkuat

pengawasan di tingkat regulator. Bersamaan dengan UU P2SK, pengawasan IKNB di OJK akan dipecah dari satu menjadi tiga kepala eksekutif. Pertama, yang khusus mengawasi perasuransian, penjaminan, dan dana pensiun. Kedua, yang khusus mengawasi lembaga pembiayaan, perusahaan modal ventura, lembaga keuangan mikro, dan lembaga jasa keuangan lainnya. Ketiga, yang mengawasi khusus lembaga pembiayaan, perusahaan modal ventura, lembaga keuangan mikro, dan lembaga jasa keuangan lainnya.

Harapannya, pemecahan tugas dan fungsi ini bisa membuat OJK lebih fokus mengawasi berbagai macam industri keuangan nonbank.

Lebih dari itu, UU P2SK bisa meningkatkan peran semua pihak untuk mendorong literasi keuangan. Bukan hanya regulator, pelaku usaha sektor keuangan juga harus aktif melakukan literasi keuangan dalam rangka perlindungan konsumen. Contoh, dengan melakukan edukasi yang memadai, keterbukaan dan transparansi produk, perilaku bisnis yang bertanggungjawab, perlindungan aset dan privasi, penegakkan kepatuhan, serta persaingan usaha yang sehat.

"Literasi keuangan diperlukan bukan hanya menjaga kesehatan industri keuangan, tetapi juga menghindari masyarakat dari praktik keuangan ilegal," "tegas Sri Mulyani.

UU P2SK juga melengkapi perlindungan konsumen dengan sanksi yang lebih sesuai dengan perkembangan saat ini. Misalnya, pihak yang melakukan pengumpulan dana masyarakat tanpa izin OJK akan dikenakan sanksi pidana 15 tahun dan denda maksimal Rp 1 triliun. Sebelumnya, hanya terkena sanksi denda saja, maksimal Rp 200 miliar.

Beleid itu juga mempertegas pelaku usaha sektor keuangan untuk bertanggungjawab secara pribadi atau tanggung renteng atas kelalaian atau perbuatan melanggar hukum yang mengakibatkan kerugian atau membahayakan usaha.

Namun, Sri Mulyani menegaskan, sanksi yang ada di UU P2SK mengedepankan restorative justice atau keadilan restoratif yang bertujuan memulihkan kembali keadaan. Sedangkan sanksi pidana akan menjadi cara terakhir.

Yang terbaru, untuk melengkapi perlindungan konsumen, perasuransian akan dilengkapi dengan lembaga penjamin polis yang dilakukan oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS). Sebelumnya, LPS hanya mengaver nasabah perbankan.

Jadi, ketika ada perusahaan asuransi dengan status berisiko izinnya dicabut, OJK akan mengabari LPS untuk melakukan persiapan. Jika OJK menyatakan suatu perusahaan asuransi dilikuidasi, LPS akan mengambil alihnya dan melakukan tindakan penjualan atau pengalihan aset tanpa persetujuan debitur atau kreditur.

Dengan begitu, dana likuidasi asuransi bisa kembali ke tangan para pemegang polis. Tapi, detail dari kategori polis yang akan dikaver maupun besarannya akan menunggu pembahasan lebih lanjut produk turunan dari UU P2SK.

Permintaan kepailitan asuransi juga nanti hanya bisa dilakukan lewat OJK. OJK akan menentukan, apakah perlu dilakukan Penundaan Kewajiban Pembayaran Utang (PKPU) atau pailit atas perusahaan asuransi tersebut. "Dalam hal perusahaan asuransi atau reasuransi dipailitkan atau dilikuidasi, hak pemegang polis, tertanggung, peserta, dan pihak lain yang berhak atas manfaat asuransi mempunyai kedudukan yang lebih tinggi daripada hak pihak lainnya dalam pembagian harta kekayaan perusahaan," tulis UU P2SK.

Pengamat asuransi Irvan Rahardjo mengapresiasi langkah OJK memisahkan pengawasan perasuransian biar lebih

fokus. Tapi yang terpenting adalah kualitas kompetensi pengawasan. Selama ini, dia menilai, pengawasan OJK lemah. Padahal, tata kelola di industri asuransi pun juga banyak yang lemah. Ini menyebabkan lolosnya praktik penjualan produk yang tidak prudent dan membahayakan perusahaan.

Karena itu, Irvan berharap, UU P2SK bisa menghindari perusahaan asuransi lebih dini dari praktik yang membahayakan usaha, seperti penerbitan produk saving plan. "Sebaiknya, OJK umumkan saja nama 13 perusahaan asuransi yang sedang mereka awasi dengan ketat, supaya pengawasannya juga terbuka," kata dia.

Irvan juga meminta penjaminan oleh LPS terhadap pemegang polis dilakukan dengan segera, tanpa perlu ada transisi karena sudah terlambat lima tahun sejak mandat UU Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian. Penjaminan polis bisa dilakukan lebih dulu oleh perusahaan asuransi yang masuk kategori sehat.

Inovasi teknologi Selain perlindungan konsumen, hal terbaru yang menjadi perhatian dari UU P2SK adalah inovasi teknologi sektor keuangan (ITSK), seperti fintech, bursa karbon, aset kripto, dan mata uang digital. UU ini mempertegas badan hukum penyelenggaraan ITSK dan perizinannya. Hal ini untuk memberikan kepastian hukum dan perlindungan masyarakat dari praktik ITSK ilegal.

Tak bisa dipungkiri, fintech sebagai bagian dari ITSK memegang peranan penting dalam ekonomi. Kemudahan dan kecepatannya menyalurkan kreUU P2SK akan mengedepankan keadilan restoratif dan sanksi pidana sebagai upaya terakhir.

dit bagi masyarakat unbankable bisa membantu roda perekonomian. Namun, praktik ini pun diwarnai risiko. Penyaluran kredit yang tidak hati-hati akan menyebabkan kredit macet. Berdasarkan data OJK, per Oktober 2022, outstanding pinjaman di fintech lending mencapai Rp 49,33 triliun. Sebanyak Rp 5,02 triliun merupakan pinjaman yang tidak lancar dan macet. PeruKasus Asuransi Bermasalah dan Fintech Gagal Bayar di Indonesia korankoranku@gmail.co sahaan pinjaman online alias pinjol pun merugi sampai Rp 186 miliar lantaran pendapatan tak menutup bebannya. Sering juga terjadi kasus gagal bayar dana investor atau lender fintech seperti yang belakangan terjadi pada TaniFund.

Piter Abdullah, Direktur Eksekutif Segara Institute, bilang, UU P2SK lebih memperkuat posisi dan peran masing-masing otoritas keuangan untuk melanjutkan rencana pemerintah membentuk sistem keuangan yang stabil dan kokoh. Hanya, menurut dia, karakteristik perbankan dan perasuransian beda, sehingga sebaiknya tugas penjaminan ini dipisahkan dari LPS biar lebih fokus.

Secara umum, Deny Friawan, Peneliti Departemen Ekonomi CSIS, menuturkan, kehadiran UU PPSK sudah menjawab kebutuhan industri ke uangan. Masalahnya, tinggal dari sisi institusi dan otoritas keuangan untuk bekerja secara optimal. "Perlindungan konsumen sebagai poin penting dan khusus adalah hal positif. Tinggal nanti bagaimana aturannya dibuat mengikuti perkembangan, agar jangan menghambat inovasi dan industri tetap fleksibel," tambah Deny.

Semoga konsumen kelak benar-benar terlindungi. @ MM Asuransi Jiwasraya (Persero) Tersangkut masalah tindak pidana korupsi, @ Wanaartha Life 5 Desember 2022, OJK mencabut Izin Usaha di Bidang Asuransi Jiwa PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha (Wanaartha Life) karena melanggar tingkat solvabilitas minimum, rasio kecukupan investasi minimum, serta ekuitas minimum tidak sesuai dengan ketentuan. Kerugian dalam gagal bayar polis Wanaartha Life diperkirakan mencapai Rp 15,8 triliun.

M Kresna Life Kresna Life mengalami gagal bayar di tahun 2020 dengan alasan terdampak pandemi Covid19, Manajemen dilaporkan ke OJK sejak April 2020. Februari 2022, Kresna Life mendapatkan sanksi pembatasan kegiatan usaha (PKU) dari OJK. Lalu, September 2022, Direktur Utama Kresna Life Kurniadi Sastrawinata diumumkan menjadi tersangka dengan dugaan tindak pidana penggelapan perasuransian dan tindak pidana pencucian uang atas gagal bayar polis para nasabah. Kewajiban Kresna Life pada pemegang polis total mencapai Rp 5 triliun.

IM AJB Bumiputera 1912 Perusahaan asuransi mutual di Indonesia ini sebenarnya sudah mengalami kesulitan likuiditas sejak tahun 1997. Namun, AJB Bumiputera baru kesulitan menyelesaikan persoalan sejak tahun 2020. Kewajiban AJB Bumiputera mencapai Rp 32 triliun. Dalam restrukturisasi, AJB Bumiputera akan memulai pembayaran bertahap pada Februari 2023 dan Feburari 2024.

kerugian investasi, penerbitan produk yang tidak prudent, Jiwasraya disebut merugikan negara hingga Rp 16,8 triliun. Selain itu, liabilitas sebesar Rp 15,75 triliun berasal dari produk JS Saving Plan yang bermasalah. Dalam restrukturisasi, seluruh polis asuransi direstrukturisasi kepada perusahaan asuransi yang baru, IFG Life.

mM Bal e Kasus gagal bayar Bakrie Life terjadi di tahun 2008. Sampai tahun 2013, tercatat ada 200 nasabah Bakrie Life dengan nilai kerugian Rp 270 miliar.

M Bumi Asih Jaya OJK mencabut izin Bumi Asih Jaya karena gagal memenuhi ketentuan rasio solvabilitas. Dengan tercatat utang Rp 1,2 triliun kepada kreditur, OJK mempailitkan salah satu perusahaan asuransi tertua di Indonesia ini pada tahun 2016.

Fintech iGrow Fintech iGrow mendapat tekanan gagal bayar. Ini karena iGrow juga mengalami kredit macet dengan tingkat penyelesaian kewajiban pinjam meminjam dalam jangka waktu 90 hari sejak jatuh tempo (TKB90) di kisaran 83 4 pada November 2022, di bawah level industri 97 96. M Fintech TaniFund Fintech Tanifund juga memiliki TKB9O yang rendah, sekitar 3694. Sekitar 128 investor Tanifund mengklaim mengalami kerugian investasi total Sumber: Riset Tabloid KONTAN

Judul Terus Edukasi Nasabah
Media/Date Kontan Tabloid/2022-12-19 06:06
Halaman/URL Pg19

Terus Edukasi Nasabah



Togar Pasaribu sudah puluhan tahun bergelut di industri asuransi tanah air. Kiprahnya bermula sebagai *trainee* di salah satu perusahaan asuransi jiwa. Kemudian, ia pun bergabung dengan AAJI sejak 2004 dan berupaya terus mengedukasi nasabah.

Dalam upaya mengedukasi tersebut, Togar juga meminta para agen asuransi untuk memberikan informasi yang utuh kepada para nasabah. Untuk itu, salah satu poin yang dia perjuangkan dalam Rancangan Undang-Undang tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (RUU PPSK) adalah soal kode etik agen pemasaran asuransi.

Sebab, Togar mengungkapkan, sering kali agen pemasaran asuransi melakukan pelanggaran kode etik dan/atau penipuan terhadap nasabah atau calon nasabah. Kemudian, si agen keluar dari perusahaan asuransi tersebut untuk bergabung dengan perusahaan asuransi lain, tapi, tanpa mendapat sanksi atas kesalahan yang mereka buat di perusahaan asuransi sebelumnya. Hal ini memberikan peluang bagi oknum agen pemasaran melakukan perbuatan yang sama berulang-ulang di perusahaan yang berbeda-beda.

Itu sebabnya, Togar bersama dengan AAJI mengusulkan, di RUU PPSK perlu ada ketentuan yang spesifik mengatur sanksi bagi oknum agen pemasaran yang melakukan pelanggaran kode etik dan/atau penipuan atau perbuatan yang merugikan nasabah. Selain itu, ia juga mengusulkan pembentukan mekanisme bagi nasabah untuk melaporkan oknum agen pemasaran yang bermasalah kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Dua poin ini untuk menjaga nama baik perusahaan dan menjaga *image* positif para agen-agen profesional yang sudah menjalani profesi ini selama puluhan tahun.

Pria kelahiran Jakarta, 11 September 1964, ini pun berpendapat, edukasi dan literasi keuangan, khususnya yang berkaitan dengan asuransi jiwa harus terus diperkuat. Apalagi, saat ini, semakin banyak masyarakat yang membutuhkan produk asuransi jiwa. Peningkatan jumlah tertanggung mencerminkan bahwa masyarakat kian paham akan pentingnya proteksi dari produk asuransi yang industri asuransi jiwa pasarkan. Sampai kuartal ketiga tahun ini, misalnya, jumlah tertanggung industri asuransi jiwa meningkat 28%, sedangkan pendapatan premi yang berasal dari kanal keagenan naik 1,3%. Oleh karena itu, momentum ini harus terus dipupuk. ◆

Riwayat pendidikan:

- Sarjana Ekonomi dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia (UI)
- Master of Business Administration dari Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Gadjah Mada (UGM)

Riwayat organisasi:

- Sekretariat Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (2004–2016)
- Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (2016–saat ini)

korankoranku@gmail.com

Togar Pasaribu sudah puluhan tahun bergelut di industri asuransi tanah air. Kiprahnya bermula sebagai trainee di salah satu perusahaan asuransi jiwa. Kemudian, ia pun bergabung dengan AAJI sejak 2004 dan berupaya terus mengedukasi nasabah.

Dalam upaya mengedukasi tersebut, Togar juga meminta para agen asuransi untuk memberikan informasi yang utuh kepada para nasabah. Untuk itu, salah satu poin yang dia perjuangkan dalam Rancangan Undang-Undang tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (RUU PPSK) adalah soal kode etik agen pemasaran asuransi.

Sebab, Togar mengungkapkan, sering kali agen pemasaran asuransi melakukan pelanggaran kode etik dan/atau penipuan terhadap nasabah atau calon nasabah. Kemudian, si agen keluar dari perusahaan asuransi tersebut untuk bergabung dengan perusahaan asuransi lain, tapi, tanpa mendapat sanksi atas kesalahan yang mereka buat di perusahaan asuransi sebelumnya. Hal ini memberikan peluang bagi oknum agen pemasaran melakukan perbuatan yang sama berulang-ulang di perusahaan yang berbeda-beda.

Itu sebabnya, Togar bersama dengan AAJI mengusulkan, di RUU PPSK perlu ada ketentuan yang spesifik mengatur sanksi bagi oknum agen pemasaran yang melakukan pelanggaran kode etik dan/atau penipuan atau perbuatan yang merugikan nasabah. Selain itu, ia juga mengusulkan pembentukan mekanisme bagi nasabah untuk melaporkan oknum agen pemasaran yang bermasalah kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Dua poin ini untuk menjaga nama baik perusahaan dan menjaga image positif para agen-agen profesional yang sudah menjalani profesi ini selama puluhan tahun.

Pria kelahiran Jakarta, 11 September 1964, ini pun berpendapat, edukasi dan literasi keuangan, khususnya yang berkaitan dengan asuransi jiwa harus terus diperkuat. Apalagi, saat ini, semakin banyak masyarakat yang membutuhkan produk asuransi jiwa. Peningkatan jumlah tertanggung mencerminkan bahwa masyarakat kian paham akan pentingnya proteksi dari produk asuransi yang industri asuransi jiwa pasarkan. Sampai kuartal ketiga tahun ini, misalnya, jumlah tertanggung industri asuransi jiwa meningkat 2896, sedangkan pendapatan premi yang berasal dari kanal keagenan naik 1,396. Oleh karena itu, momentum ini harus terus dipupuk. & Riwayat pendidikan: IM Sarjana Ekonomi dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia (UI) i Master of Business Administration dari Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Gadjah Mada (UGM) Riwayat organisasi: MH Sekretariat Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (2004-2016) IM Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (2016-saat ini) korankoranku@gmail.com

Judul Pelaku Industri Asuransi Optimistis Tatap 2023
Media/Date Koran Jakarta/2022-12-19 05:14
Halaman/URL Pg6



ISTIMEWA

INOVASI PRODUK | Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife di Jakarta, akhir pekan lalu. Kepedulian pada nasabah selama pandemi Covid-19, kian membuat Manulife paham terhadap produk kebutuhan nasabah, meliputi kesehatan, pendidikan anak, jiwa, dan penyakit kritis.

Industri Keuangan Nonbank

Pelaku Industri Asuransi Optimistis Tatap 2023

JAKARTA – Potensi industri asuransi di Indonesia tahun depan masih relatif besar meskipun di tengah risiko ketidakpastian ekonomi global. Peluang tersebut dipicu tingkat penetrasi asuransi di Tanah Air masih rendah, sekitar 3,18 persen menurut data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada 2021.

Pada saat bersamaan, tingkat kesadaran masyarakat terhadap perlindungan diri, baik kesehatan, jiwa dan masa depan, makin meningkat. Pandemi Covid-19 ditengarai mengakselerasi peningkatan kesadaran masyarakat terhadap produk proteksi.

Karena itu, para pelaku industri asuransi yakin kinerja bisnis mereka dapat meningkat pada 2023. "Kami sangat bersemangat dan optimistis dalam menyambut 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia, Ryan Charland, dalam keterangan pers di Jakarta, Jumat (16/12).

Megutip Survei Manulife Asia Care 2022, Ryan mengungkapkan sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi. Karenanya, dia meyakini masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Lembaga kreditur multilateral itu mencatat resesi pada 2023 dipicu pengetatan moneter oleh banyak bank sentral untu mengendalikan inflasi.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi. Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Periode Menantang

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, 2023 menjadi tahun menantang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan. Dia menjelaskan hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah ke depan, meliputi pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis.

Menurut Richard, melihat ketidakpastian kondisi ekonomi, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan memperluas segmen. Dia mencontohkan produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari 50.000 rupiah.

Selain produk, Richard menambahkan kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah, termasuk pembayaran klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, pada Januari-Oktober 2022, sebesar 83 miliar rupiah. Untuk klaim keseluruhan, pada Januari-September 2022, sebesar 6 triliun rupiah (un-audited), sementara pada 2021, klaim yang dibayarkan sebesar 8,9 triliun rupiah (audited).

Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife. Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi dollar AS. ■ **mad/E-10**

INOVASI pat penjelasan di Manulife di JakarLives made | irom lalu. Kepedulian 3 Aye pada nasabah membuat Manulife nasabah, meliputi dan penyakit kritis.

Industri Keuangan Nonbank Pelaku Industri Asuransi Optimistis Tatap 2023 JAKARTA Potensi indusan finansial nasabah dengan traluntumengendalikaninfasi. hasil survei Manulife Asia Care ruhan, pada Januari-Septemtri asuransi di Indonesia tamemberikan solusi yang me Kepala Departemen Peng2022 menyebutkan tiga produk ber 2022, sebesar 6 triliun ruhun depan masih relatif besar ngedepankan kepentingan me- awasan Industri Keuang-

asuransi yang cocok untuk di- piah (un-audited), sementara meskipun di tengah risiko kerekamelalulinovasiprodukdan an Non-Bank (IKNB) 2A OJK hadirkanke nasabah kedepan, pada 2021, klaim yang dibayartidakpastian ekonomi global. layanan" ujar Presiden Direk- Ahmad Nasrullah meyakini, meliputi pendidikan anak, ke- kan sebesar 89 triliun rupiah Peluang tersebut dipicu tingkat tur & CEO Manulife Indonesia, industri asuransi akan bisa me- sehatan, serta asuransi jiwa (audited).

penetrasi asuransi di Tanah Air Ryan Charland,dalamketerang- lewati tantangan resesi, apalagi dan penyakit kritis. Yendi Vestano, nasabah masih rendah, sekitar 3,18 per- an persdiJakarta, Jumat(16/12). sudah teruji bisa bertahan saat) Menurut Richard, meli- Manulife dari Medan mengaku sen menurut data Otoritas Jasa) Megutip Survei Manulife krisis ekonomi. Berdasarkan hat ketidakpastian kondisi puas dengan layanan yang diKeuangan (OJK) pada 2021. Asia Care 2022, Ryan meng- data OJK, penetrasi asuransi di ekonomi, menciptakan pro- berikan Manulife. Menurut dia, Pada saat bersamaan, ting- ungkapkansebanyak83persen Indonesia masih rendah. Ter- duk asuransi yang terjangkau pembayaran klaim asuransi kat kesadaran masyarakat terresponden melihat pentingcatat pada 2021 baru mencapai menjadi pilihan memperluas dari Manulife berlangsung sahadap perlindungan diri, baik nya memiliki asuransi, dan 76 3,18 persen, yang terdiri atas segmen. Dia mencontohkan ngat cepat atau tak lebih dari kesehatan, jiwa dan masa de- persen berkeinginan membeli penetrasiasuransijiwa1,19per- produk MiFirst Life Protector sepekan setelah dokumen dari pan, makin meningkat. Panproduk asuransi. Karenanya, sen, asuransi umum 0,47 perasuransi jiwa digital yang merumah sakit diserahkan kedemi Govid-19 ditengarai dia meyakini masyarakat In- sen,asuransisosial145persen, nawarkan premi mulai dari pada agen yang mengurusinya.

mengakselerasi peningkatan donesiaakan senantiasa mem- dan asuransi wajib0,08persen. 50.000 rupiah. Responsnya sangat bagus. kesadaran masyarakat terha- butuhkan proteksi serta ren- Selain produk, Richard me- Klaimnya cepat sehingga harus dap produk proteksi. cana pensiun untuk keamanan Periode Menantang nambahkan kekuatan Manulife dipertahankan ujarnya. Karena itu, para pelaku masa depan mereka. Sementara itu, Head of ProIndonesia juga karena men Yendimenjadinasabah Manindustri asuransi yakin kinerja Sinyal adanya tekanan eko- duct Management Manulife jaga kepercayaan nasabah, ulifesejak2018dengan membeli bisnis mereka dapat meningkat nomi pada 2023 dikeluarkan Indonesia Richard Sondakh termasuk pembayaran klaim. produk asuransi kesehatan berpada 2023. "Kami sangat ber- Bank Dunia. Lembaga kreditur mengakui,2023 menjaditahun Tercatat, khusus klaim pera- sama istri. Setahun berselang, ia semangat dan optimistis dalam multilateral itu mencatat resemenantanguntukterusberinowatan Covid-19, pada Januarikembali membeli produk asumenyambut 2023. Kami berko- si pada 2023 dipicu pengetatan vasibaikdarisegiprodukmau- Oktober2022,sebesar83miliar ransi hari tua berdenominasi mitmen memenuhi kebutuh- moneterolehbanyakbanksen- punlayanan. Dia menjelaskan rupiah. Untuk klaim keselu- dollar AS. M mad/E-10

Judul Pelaku Industri Asuransi Optimistis Tatap 2023
Media/Date Koran Jakarta/2022-12-19 05:14
Halaman/URL Pg6



ISTIMEWA

INOVASI PRODUK | Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife di Jakarta, akhir pekan lalu. Kepedulian pada nasabah selama pandemi Covid-19, kian membuat Manulife paham terhadap produk kebutuhan nasabah, meliputi kesehatan, pendidikan anak, jiwa, dan penyakit kritis.

Industri Keuangan Nonbank

Pelaku Industri Asuransi Optimistis Tatap 2023

JAKARTA – Potensi industri asuransi di Indonesia tahun depan masih relatif besar meskipun di tengah risiko ketidakpastian ekonomi global. Peluang tersebut dipicu tingkat penetrasi asuransi di Tanah Air masih rendah, sekitar 3,18 persen menurut data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada 2021.

Pada saat bersamaan, tingkat kesadaran masyarakat terhadap perlindungan diri, baik kesehatan, jiwa dan masa depan, makin meningkat. Pandemi Covid-19 ditengarai mengakselerasi peningkatan kesadaran masyarakat terhadap produk proteksi.

Karena itu, para pelaku industri asuransi yakin kinerja bisnis mereka dapat meningkat pada 2023. "Kami sangat bersemangat dan optimistis dalam menyambut 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia, Ryan Charland, dalam keterangan pers di Jakarta, Jumat (16/12).

Megutip Survei Manulife Asia Care 2022, Ryan mengungkapkan sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi. Karenanya, dia meyakini masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Lembaga kreditur multilateral itu mencatat resesi pada 2023 dipicu pengetatan moneter oleh banyak bank sentral untu mengendalikan inflasi.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi. Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Periode Menantang

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, 2023 menjadi tahun menantang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan. Dia menjelaskan hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah ke depan, meliputi pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis.

Menurut Richard, melihat ketidakpastian kondisi ekonomi, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan memperluas segmen. Dia mencontohkan produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari 50.000 rupiah.

Selain produk, Richard menambahkan kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah, termasuk pembayaran klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, pada Januari-Oktober 2022, sebesar 83 miliar rupiah. Untuk klaim keseluruhan, pada Januari-September 2022, sebesar 6 triliun rupiah (un-audited), sementara pada 2021, klaim yang dibayarkan sebesar 8,9 triliun rupiah (audited).

Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife. Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi dollar AS. ■ **mad/E-10**

INOVASI pat penjelasan di Manulife di JakarLives made | irom lalu. Kepedulian 3 Aye pada nasabah membuat Manulife nasabah, meliputi dan penyakit kritis.

Industri Keuangan Nonbank Pelaku Industri Asuransi Optimistis Tatap 2023 JAKARTA Potensi indusan finansial nasabah dengan traluntumengendalikaninfasi. hasil survei Manulife Asia Care ruhan, pada Januari-Septemtri asuransi di Indonesia tamemberikan solusi yang me Kepala Departemen Peng2022 menyebutkan tiga produk ber 2022, sebesar 6 triliun ruhun depan masih relatif besar ngedepankan kepentingan me- awasan Industri Keuang-

asuransi yang cocok untuk di- piah (un-audited), sementara meskipun di tengah risiko kerekamelalulinovasiprodukdan an Non-Bank (IKNB) 2A OJK hadirkanke nasabah kedepan, pada 2021, klaim yang dibayartidakpastian ekonomi global. layanan" ujar Presiden Direk- Ahmad Nasrullah meyakini, meliputi pendidikan anak, ke- kan sebesar 89 triliun rupiah Peluang tersebut dipicu tingkat tur & CEO Manulife Indonesia, industri asuransi akan bisa me- sehatan, serta asuransi jiwa (audited).

penetrasi asuransi di Tanah Air Ryan Charland,dalamketerang- lewati tantangan resesi, apalagi dan penyakit kritis. Yendi Vestano, nasabah masih rendah, sekitar 3,18 per- an persdiJakarta, Jumat(16/12). sudah teruji bisa bertahan saat) Menurut Richard, meli- Manulife dari Medan mengaku sen menurut data Otoritas Jasa) Megutip Survei Manulife krisis ekonomi. Berdasarkan hat ketidakpastian kondisi puas dengan layanan yang diKeuangan (OJK) pada 2021. Asia Care 2022, Ryan meng- data OJK, penetrasi asuransi di ekonomi, menciptakan pro- berikan Manulife. Menurut dia, Pada saat bersamaan, ting- ungkapkansebanyak83persen Indonesia masih rendah. Ter- duk asuransi yang terjangkau pembayaran klaim asuransi kat kesadaran masyarakat terresponden melihat pentingcatat pada 2021 baru mencapai menjadi pilihan memperluas dari Manulife berlangsung sahadap perlindungan diri, baik nya memiliki asuransi, dan 76 3,18 persen, yang terdiri atas segmen. Dia mencontohkan ngat cepat atau tak lebih dari kesehatan, jiwa dan masa de- persen berkeinginan membeli penetrasiasuransijiwa1,19per- produk MiFirst Life Protector sepekan setelah dokumen dari pan, makin meningkat. Panproduk asuransi. Karenanya, sen, asuransi umum 0,47 perasuransi jiwa digital yang merumah sakit diserahkan kedemi Govid-19 ditengarai dia meyakini masyarakat In- sen,asuransisosial145persen, nawarkan premi mulai dari pada agen yang mengurusinya.

mengakselerasi peningkatan donesiaakan senantiasa mem- dan asuransi wajib0,08persen. 50.000 rupiah. Responsnya sangat bagus. kesadaran masyarakat terha- butuhkan proteksi serta ren- Selain produk, Richard me- Klaimnya cepat sehingga harus dap produk proteksi. cana pensiun untuk keamanan Periode Menantang nambahkan kekuatan Manulife dipertahankan ujarnya. Karena itu, para pelaku masa depan mereka. Sementara itu, Head of ProIndonesia juga karena men Yendimenjadinasabah Manindustri asuransi yakin kinerja Sinyal adanya tekanan eko- duct Management Manulife jaga kepercayaan nasabah, ulifesejak2018dengan membeli bisnis mereka dapat meningkat nomi pada 2023 dikeluarkan Indonesia Richard Sondakh termasuk pembayaran klaim. produk asuransi kesehatan berpada 2023. "Kami sangat ber- Bank Dunia. Lembaga kreditur mengakui,2023 menjaditahun Tercatat, khusus klaim pera- sama istri. Setahun berselang, ia semangat dan optimistis dalam multilateral itu mencatat resemenantanguntukterusberinowatan Covid-19, pada Januarikembali membeli produk asumenyambut 2023. Kami berko- si pada 2023 dipicu pengetatan vasibaikdarisegiprodukmau- Oktober2022,sebesar83miliar ransi hari tua berdenominasi mitmen memenuhi kebutuh- moneterolehbanyakbanksen- punlayanan. Dia menjelaskan rupiah. Untuk klaim keselu- dollar AS. M mad/E-10

Judul 2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar
Media/Date Koran Sindo Makasar/2022-12-19 05:16
Halaman/URL Pg2

MANULIFE FOKUS DI TIGA PRODUK

2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar

JAKARTA – Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

Ia menambahkan, "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka."

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE)

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan. Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife.

Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak.

□ ***hatta sujatmin***



KORAN SINDO/HATTA SUJATMIN

Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekan lalu. Kepedulian pada nasabah selama pandemi Covid-19, kian membuat Manulife paham produk yang dibutuhkan nasabah, yaitu kesehatan, pendidikan anak, jiwa dan penyakit kritis.

2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar JAKARTA - Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuTansi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan, jar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransidan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi Ia menambahkan, Kami percayabahwamasyarakatIndonesiaakan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka. Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicukeadaansaatbankbank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Tika kenaikan sults bunga tersebut disertaidengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domest Br to (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2028. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen perkapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-

Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan Saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen. Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan, ujar Richard. Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produkasuransi yang cocokuntuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kriti Produk tersebut akan menjadiprodukasuransipilihandan menjadi prioritas utama. Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000. Dipaparkan, saat pan| kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerjasolid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp121 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Menurut Richard, kekuatan Manulife Indo: nesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar Sedangkan u untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited). Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan mengNasabah mendapat penjelasan di tuang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekan lalu. Kepedulian pada nasabah selama pandemi Covid-19, kian membuat Manulife paham (produk yang dibutuhkan nasabah, yatu kesehatan, pendidikan anak, jwa dan penyakit kris.

gunakan MiPrivylD," tutur Ryan. Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Halitulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife.

Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yan diberitan Manulife Menurut dia, pembayaran aim asuransi dr Manulife berlangsung sangatcepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan, ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asurai si kesehatan bersama ist Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransihari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak Chatea sujatmin

Judul 2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar
Media/Date Koran Sindo Makasar/2022-12-19 05:16
Halaman/URL Pg2

MANULIFE FOKUS DI TIGA PRODUK

2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar

JAKARTA – Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

Ia menambahkan, "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka."

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE)

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan. Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife.

Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak.

□ ***hatta sujatmin***



KORAN SINDO/HATTA SUJATMIN

Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekan lalu. Kepedulian pada nasabah selama pandemi Covid-19, kian membuat Manulife paham produk yang dibutuhkan nasabah, yaitu kesehatan, pendidikan anak, jiwa dan penyakit kritis.

2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar JAKARTA - Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuTansi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan, jar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransidan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi Ia menambahkan, Kami percayabahwamasyarakatIndonesiaakan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka. Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicukeadaansaatbankbank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Tika kenaikan sults bunga tersebut disertaidengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domest Br to (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2028. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen perkapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-

Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan Saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen. Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan, ujar Richard. Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produkasuransi yang cocokuntuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kriti Produk tersebut akan menjadiprodukasuransipilihandan menjadi prioritas utama. Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000. Dipaparkan, saat pan| kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerjasolid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp121 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Menurut Richard, kekuatan Manulife Indo: nesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar Sedangkan u untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited). Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan mengNasabah mendapat penjelasan di tuang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekan lalu. Kepedulian pada nasabah selama pandemi Covid-19, kian membuat Manulife paham (produk yang dibutuhkan nasabah, yatu kesehatan, pendidikan anak, jwa dan penyakit kris.

gunakan MiPrivylD," tutur Ryan. Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Halitulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife.

Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yan diberitan Manulife Menurut dia, pembayaran aim asuransi dr Manulife berlangsung sangatcepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan, ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asurai si kesehatan bersama ist Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransihari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak Chatea sujatmin

Judul 2023, Peluang Industri Asuransi Tetap Besar
Media/Date Koran Sindo/2022-12-19 04:44
Halaman/URL Pg11

2023, Peluang Industri Asuransi Tetap Besar

JAKARTA – Potensi industri asuransi di Indonesia pada 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18% (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimistis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta akhir pekan lalu.

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83% responden melihat pentingnya memilikiasuransi, dan 76% berkeinginan membeli produkasuransi. "Kami percayabahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi sertarencanapensiununtukkeamanan masa depan mereka," paparnya.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5% pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4% per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18%, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19%, asuransi umum 0,47%, asuransi sosial 1,45%, dan asuransi wajib 0,08%.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun, kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi, baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan, tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan kepada nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu, yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produktersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dia memaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42% menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan *annualized premium equivalent* (APE)



Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife di Jakarta akhir pekan lalu. Kepedulian pada nasabah selama pandemi Covid-19 kian membuat Manulife paham produk yang dibutuhkan nasabah, yaitu kesehatan, pendidikan anak, jiwa dan penyakit kritis.

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khususklaimperawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp83 miliar. Sementara untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp6 triliun *(un-audited)* Sepanjang 2021, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp8,9 triliun *(audited)*.

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas. Kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivy-ID," tutur Ryan. Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife.

hatim varabi

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83% responden melihat pentingnya memilikiasuransi, dan 76%berkeinginanmembeliprodukasuransi, Kamipercayabahwamasyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi sertarencanapensiununtukkeamanan masa depan mereka, paparnya.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaansaat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan 2023, Peluang Industri Asuransi Tetap Besar JAKARTA - Potensiindustri asuransi di Indonesia pada 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18% (data Otoritas Jasa Keuangantahun 2021), sertasemakin meningkatnyakesadaran masyarakatakan perlunya proteksi setelah pandemi. Halitu membukapeluangbagi perusahaanasuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengantekanan pasar keuangan, pertumbuhan produk domestik bruto

(PDB) global akan melambat menjadi 0,5% pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4% per kapita. Kondisiinilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisisekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,184, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,197, asuransi umum 0,47%, asuransi sosial 1,45, dan asuransi wajib 0,08%.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. Namun, kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi, baik darisegiproduk maupun layanan, ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan, tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan kepada nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu, yakni pendidikan anak, kesehatan,sertaasuransijiwadan penyakitkritis.Produktersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisiekonomiyangtidakmenentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yanglebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dia memaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesiaakan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42% menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premiumequivalent (APE) Lies made Helter IsTIMEWA, Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife di Jakarta akhir pekan lalu. Kepedulian pada nasabah selama pandemi Covid-19 kian membuat Manulife paham produk yang dibutuhkan nasabah, yaitu kesehatan, pendidikan anak, Jiwa dan penyakit kritis.

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim.Tercatat,khususklaimperawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp83 miliar. Sementarauntukklaimkeseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesiasudahmembayarklaim sebesar Rp6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021, Manulife Indonesiamembayarklaim sebesar Rp8,9triliun (audited).

Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yangmemungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas. Kamijuga memberikan fasilitastandatangan digitaldengan menggunakan MiPrivyID, tutur Ryan. Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetapmemilih Manulife. 'hatimvarabi

Judul 2023, Peluang Industri Asuransi Tetap Besar
Media/Date Koran Sindo/2022-12-19 04:44
Halaman/URL Pg11

2023, Peluang Industri Asuransi Tetap Besar

JAKARTA – Potensi industri asuransi di Indonesia pada 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18% (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimistis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta akhir pekan lalu.

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83% responden melihat pentingnya memilikiasuransi, dan 76% berkeinginan membeli produkasuransi. "Kami percayabahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi sertarencanapensiununtukkeamanan masa depan mereka," paparnya.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5% pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4% per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18%, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19%, asuransi umum 0,47%, asuransi sosial 1,45%, dan asuransi wajib 0,08%.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun, kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi, baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan, tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan kepada nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu, yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produktersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dia memaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42% menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan *annualized premium equivalent* (APE)



Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife di Jakarta akhir pekan lalu. Kepedulian pada nasabah selama pandemi Covid-19 kian membuat Manulife paham produk yang dibutuhkan nasabah, yaitu kesehatan, pendidikan anak, jiwa dan penyakit kritis.

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khususklaimperawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp83 miliar. Sementara untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp6 triliun *(un-audited)* Sepanjang 2021, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp8,9 triliun *(audited)*.

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas. Kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivy-ID," tutur Ryan. Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife.

hatim varabi

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83% responden melihat pentingnya memilikiasuransi, dan 76%berkeinginanmembeliprodukasuransi, Kamipercayabahwamasyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi sertarencanapensiununtukkeamanan masa depan mereka, paparnya.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaansaat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan 2023, Peluang Industri Asuransi Tetap Besar JAKARTA - Potensiindustri asuransi di Indonesia pada 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18% (data Otoritas Jasa Keuangantahun 2021), sertasemakin meningkatnyakesadaran masyarakatakan perlunya proteksi setelah pandemi. Halitu membukapeluangbagi perusahaanasuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengantekanan pasar keuangan, pertumbuhan produk domestik bruto

(PDB) global akan melambat menjadi 0,5% pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4% per kapita. Kondisiinilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisisekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,184, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,197, asuransi umum 0,47%, asuransi sosial 1,45, dan asuransi wajib 0,08%.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. Namun, kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi, baik darisegiproduk maupun layanan, ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan, tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan kepada nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu, yakni pendidikan anak, kesehatan,sertaasuransijiwadan penyakitkritis.Produktersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisiekonomiyangtidakmenentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yanglebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dia memaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesiaakan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42% menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premiumequivalent (APE) Lies made Helter IsTIMEWA, Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife di Jakarta akhir pekan lalu. Kepedulian pada nasabah selama pandemi Covid-19 kian membuat Manulife paham produk yang dibutuhkan nasabah, yaitu kesehatan, pendidikan anak, Jiwa dan penyakit kritis.

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim.Tercatat,khususklaimperawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp83 miliar. Sementarauntukklaimkeseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesiasudahmembayarklaim sebesar Rp6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021, Manulife Indonesiamembayarklaim sebesar Rp8,9triliun (audited).

Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yangmemungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas. Kamijuga memberikan fasilitastandatangan digitaldengan menggunakan MiPrivyID, tutur Ryan. Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetapmemilih Manulife. 'hatimvarabi

Judul	Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar di 2023
Media/Date	liputan6.com/2022-12-19 05:31
Halaman/URL	https://www.liputan6.com/bisnis/read/5157397/peluang-industri-asuransi-nasional-tetap-besar-di-2023



Jakarta Potensi industri asuransi nasional masih besar. Hal ini mengacu pada masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen, menurut data Otoritas Jasa Keuangan pada 2021.

Peluang kian terbuka seiring semakin meningkatnya kesadaran masyarakat memiliki proteksi imbas pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

Menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

Ia menambahkan, pihaknya percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.
Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang.

"Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar.

Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid.Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar.

Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan.

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife.

Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Ingin punya asuransi, simak tips ini * Fakta atau Hoaks? Untuk mengetahui kebenaran informasi yang beredar, silakan WhatsApp ke nomor Cek Fakta 0811 9787 670 hanya dengan ketik kata kunci yang diinginkan.

Judul	Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar di 2023
Media/Date	liputan6.com/2022-12-19 05:31
Halaman/URL	https://www.liputan6.com/bisnis/read/5157397/peluang-industri-asuransi-nasional-tetap-besar-di-2023



Jakarta Potensi industri asuransi nasional masih besar. Hal ini mengacu pada masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen, menurut data Otoritas Jasa Keuangan pada 2021.

Peluang kian terbuka seiring semakin meningkatnya kesadaran masyarakat memiliki proteksi imbas pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

Menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

Ia menambahkan, pihaknya percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.
Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang.

"Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar.

Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid.Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar.

Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan.

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife.

Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Ingin punya asuransi, simak tips ini * Fakta atau Hoaks? Untuk mengetahui kebenaran informasi yang beredar, silakan WhatsApp ke nomor Cek Fakta 0811 9787 670 hanya dengan ketik kata kunci yang diinginkan.

Judul Pertumbuhan Perbankan Malut Tertinggi di Indonesia
Media/Date Malut Post/2022-12-19 10:23
Halaman/URL Pg16

Pertumbuhan Perbankan Malut Tertinggi di Indonesia



BRI Unit Bobong Taliabu. susasnomp

Sektor Asuransi Melonjak 579,13 Persen

Editor : Bukhari Kamaruddin
Peliput : Suryani S. Tawari

TERNATE-Bukan hanya pertumbuhan ekonomi saja, pertumbuhan aset perbankan Maluku Utara (Malut), juga tertinggi di Indonesia. Kepala Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Regional VI Darwis Usman mengatakan, aset perbankan di Malut mengalami pertumbuhan hingga 21,7 persen. "Pertumbuhan aset perbankan di Malut menjadi tertinggi di Indonesia," katanya. Kemudian kredit perbankan Malut juga tumbuh sangat tinggi yaitu 25,43 persen, Dana Pihak Ketiga (DPK) juga tumbuh dengan baik di 9,34 persen atau di angka Rp10 triliun. Itu menggambarkan perkembangan perbankan di Malut sangat baik.

Selain itu, dia juga menyampaikan tekait dengan likiuditas dari industri perbankan. Khusunya di Malut ada 6 BPR dan BPRS yang berkantor pusat di Malut sampai dengan triwulan III likiuditas masih terjaga di tingkat yang masih sangat memadai. Untuk cash ratio-nya di kisaran 36,26 persen, dan Loan to Deposit Ratio (LDR) 84,56 persen. Sedangkan untuk rasio LDR bank umum yang berkantor di Kota Ternate sekitar 132 persen. "Ini masih menjadi pekerjaan rumah bagi kami dalam peningkatan perhimpunan dana masayarakat," ujarnya.

Kemudian aspek permodalan dari 6 BPR/BPRS yang ada di Malut dinilai sehat. ini tercermin dari rasio penyediaan modal minimum di angka sangat baik yaitu 31,51 persen. Untuk sektor asurasi mengalami pertumbuhan yang tinggi, karena dipengaruhi peningkatan jumlah primer asuransi umum dengan pertumbuhan 579,13 persen secara tahunan, dibandingkan dengan Desember tahun lalu. Sementara primer asuransi jiwa sedikit mengalami penurunan 4,89 persen.

Kinerja industri non bank di Malut yang mencakup perusahan pembiayaan modal ventura juga tumbuh sebesar 24,10 persen. Modal ventura juga tumbuh tinggi yaitu 35,79 persen, secara tahunan dari September tahun ini dengan tahun lalu. Demikian juga industri pasar modal di Malut cenderung meningkat. "Jumlah nasabah terus meningkat setiap tahun, dengan peningkatan 22,86 persen. Transaksi saham juga meningkat 5,13 persen," pungkasnya. **(sst/onk).**

BRI Unit Bobong Taliabu. "susasnomp Sektor Asuransi Melonjak 579,13 Persen Editor : Bukhari Kamaruddin Peliput : Suryani S. Tawari TERNATE-Bukan hanya pertumbuhan ekonomi saja, pertumbuhan aset perbankan Maluku Utara (Malut), juga tertinggi diIndonesia. Kepala Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Regional VI Darwis Usman mengatakan, aset perbankan di Malut mengalami pertumbuhan hingga 21,7 persen. Pertumbuhan aset perbankan di Malut menjadi tertinggi di Indonesia, katanya. Kemudian kredit perbankan Malutjuga tumbuh sangat tinggi yaitu 25,43 persen, Dana Pihak Ketiga (DPK) juga tumbuh dengan baik di 9,34 persen atau di angka Rp10 triliun. Itu menggambarkan perkembangan perbankan di Malut sangat baik.

Selain itu, dia juga menyampaikan tekait dengan likiuditas dari industri perbankan. Khusunya di Malut ada 6 BPR dan BPRS yang berkantor pusat di Malut sampai dengan triwulan III likiuditas masih terjaga di tingkat yang masih sangat memadai. Untuk cash ratio-nya di kisaran 36,26 persen, dan Loan to Deposit Ratio (LDR) 84,56 persen. Sedangkan untuk rasio LDR bank umum yang berkantor di Kota Ternate sekitar 132 persen. Ini masih menjadi pekerjaan rumah bagi kami dalam peningkatan perhimpunan dana masayarakat, ujarnya.

Kemudian aspek permodalan dari 6 BPR/BPRS yang ada di Malut dinilai sehat. ini tercermin dari rasio penyediaan modal minimum di angka sangat baik yaitu 31,51 persen. Untuk sektor asurasi mengalami pertumbuhan yang tinggi, karena dipengaruhi peningkatan jumlah primer asuransi umum dengan pertumbuhan 579,13 persen secara

tahunan, dibandingkan dengan Desember tahun lalu. Sementara primer asuransi jiwa sedikit mengalami penurunan 4,89 persen.

Kinerja industri non bank di Malut yang mencakup perusahan pembiayaan modal ventura juga tumbuh sebesar 24,10 persen. Modal ventura juga tumbuhtinggi yaitu 35,79 persen, secara tahunan dari September tahun ini dengan tahun lalu. Demikian juga industri pasar modal di Malut cenderung meningkat. Jumlah nasabah terus meningkat setiap tahun, dengan peningkatan 22,86 persen. Transaksi saham juga meningkat 5,13 persen, pungkasnya. (sst/onk).

Judul Pertumbuhan Perbankan Malut Tertinggi di Indonesia
Media/Date Malut Post/2022-12-19 10:23
Halaman/URL Pg16

Pertumbuhan Perbankan Malut Tertinggi di Indonesia



BRI Unit Bobong Taliabu. susasnomp

Sektor Asuransi Melonjak 579,13 Persen

Editor : Bukhari Kamaruddin
Peliput : Suryani S. Tawari

TERNATE-Bukan hanya pertumbuhan ekonomi saja, pertumbuhan aset perbankan Maluku Utara (Malut), juga tertinggi di Indonesia. Kepala Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Regional VI Darwis Usman mengatakan, aset perbankan di Malut mengalami pertumbuhan hingga 21,7 persen. "Pertumbuhan aset perbankan di Malut menjadi tertinggi di Indonesia," katanya. Kemudian kredit perbankan Malut juga tumbuh sangat tinggi yaitu 25,43 persen, Dana Pihak Ketiga (DPK) juga tumbuh dengan baik di 9,34 persen atau di angka Rp10 triliun. Itu menggambarkan perkembangan perbankan di Malut sangat baik.

Selain itu, dia juga menyampaikan tekait dengan likiuditas dari industri perbankan. Khusunya di Malut ada 6 BPR dan BPRS yang berkantor pusat di Malut sampai dengan triwulan III likiuditas masih terjaga di tingkat yang masih sangat memadai. Untuk cash ratio-nya di kisaran 36,26 persen, dan Loan to Deposit Ratio (LDR) 84,56 persen. Sedangkan untuk rasio LDR bank umum yang berkantor di Kota Ternate sekitar 132 persen. "Ini masih menjadi pekerjaan rumah bagi kami dalam peningkatan perhimpunan dana masayarakat," ujarnya.

Kemudian aspek permodalan dari 6 BPR/BPRS yang ada di Malut dinilai sehat. ini tercermin dari rasio penyediaan modal minimum di angka sangat baik yaitu 31,51 persen. Untuk sektor asurasi mengalami pertumbuhan yang tinggi, karena dipengaruhi peningkatan jumlah primer asuransi umum dengan pertumbuhan 579,13 persen secara tahunan, dibandingkan dengan Desember tahun lalu. Sementara primer asuransi jiwa sedikit mengalami penurunan 4,89 persen.

Kinerja industri non bank di Malut yang mencakup perusahan pembiayaan modal ventura juga tumbuh sebesar 24,10 persen. Modal ventura juga tumbuh tinggi yaitu 35,79 persen, secara tahunan dari September tahun ini dengan tahun lalu. Demikian juga industri pasar modal di Malut cenderung meningkat. "Jumlah nasabah terus meningkat setiap tahun, dengan peningkatan 22,86 persen. Transaksi saham juga meningkat 5,13 persen," pungkasnya. **(sst/onk).**

BRI Unit Bobong Taliabu. "susasnomp Sektor Asuransi Melonjak 579,13 Persen Editor : Bukhari Kamaruddin Peliput : Suryani S. Tawari TERNATE-Bukan hanya pertumbuhan ekonomi saja, pertumbuhan aset perbankan Maluku Utara (Malut), juga tertinggi diIndonesia. Kepala Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Regional VI Darwis Usman mengatakan, aset perbankan di Malut mengalami pertumbuhan hingga 21,7 persen. Pertumbuhan aset perbankan di Malut menjadi tertinggi di Indonesia, katanya. Kemudian kredit perbankan Malutjuga tumbuh sangat tinggi yaitu 25,43 persen, Dana Pihak Ketiga (DPK) juga tumbuh dengan baik di 9,34 persen atau di angka Rp10 triliun. Itu menggambarkan perkembangan perbankan di Malut sangat baik.

Selain itu, dia juga menyampaikan tekait dengan likiuditas dari industri perbankan. Khusunya di Malut ada 6 BPR dan BPRS yang berkantor pusat di Malut sampai dengan triwulan III likiuditas masih terjaga di tingkat yang masih sangat memadai. Untuk cash ratio-nya di kisaran 36,26 persen, dan Loan to Deposit Ratio (LDR) 84,56 persen. Sedangkan untuk rasio LDR bank umum yang berkantor di Kota Ternate sekitar 132 persen. Ini masih menjadi pekerjaan rumah bagi kami dalam peningkatan perhimpunan dana masayarakat, ujarnya.

Kemudian aspek permodalan dari 6 BPR/BPRS yang ada di Malut dinilai sehat. ini tercermin dari rasio penyediaan modal minimum di angka sangat baik yaitu 31,51 persen. Untuk sektor asurasi mengalami pertumbuhan yang tinggi, karena dipengaruhi peningkatan jumlah primer asuransi umum dengan pertumbuhan 579,13 persen secara

tahunan, dibandingkan dengan Desember tahun lalu. Sementara primer asuransi jiwa sedikit mengalami penurunan 4,89 persen.

Kinerja industri non bank di Malut yang mencakup perusahan pembiayaan modal ventura juga tumbuh sebesar 24,10 persen. Modal ventura juga tumbuhtinggi yaitu 35,79 persen, secara tahunan dari September tahun ini dengan tahun lalu. Demikian juga industri pasar modal di Malut cenderung meningkat. Jumlah nasabah terus meningkat setiap tahun, dengan peningkatan 22,86 persen. Transaksi saham juga meningkat 5,13 persen, pungkasnya. (sst/onk).

Judul	Peluang Industri Asuransi Nasional Dinilai Masih Menjanjikan di 2023
Media/Date	medcom.id/2022-12-19 10:02
Halaman/URL	https://www.medcom.id/ekonomi/bisnis/GbmBvEyk-peluang-industri-asuransi-nasional-dinilai-masih-menjanjikan-di-2023



Jakarta: Peluang industri asuransi nasional pada 2023 dinilai masih tetap besar seiring dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi dan semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

"Kami optimistis menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," kata Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam keterangannya di Jakarta, Senin, 19 Desember 2022.

Ia menambahkan pihaknya percaya masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depannya.

Bagaimana tanggapan anda mengenai artikel ini?

Happy Inspire Confuse Sad Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) , penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah yang tercatat pada 2021 baru 3,18 persen. Angka itu terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui pada 2023 merupakan tahun yang menantang. "Namun, kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujarnya.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan untuk nasabah pada masa mendatang. Produk yang akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama itu adalah pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis.

OJK Ingatkan Dampak Pengetatan Moneter ke Ekonomi Digital Richard juga menjelaskan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan menjadi lebih besar. Sepanjang 2021, pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) "Khusus klaim perawatan covid-19 , sepanjang Januari-Oktober 2022 Manulife membayar sebesar Rp83 miliar," jelas Richard.

Sedangkan, untuk klaim keseluruhan pada periode Januari-September 2022, perusahaan membayar klaim Rp6 triliun (un-audited). Sementara, pada 2021, Manulife membayar klaim sebesar Rp8,9 triliun (audited).

Judul	Peluang Industri Asuransi Nasional Dinilai Masih Menjanjikan di 2023
Media/Date	medcom.id/2022-12-19 10:02
Halaman/URL	https://www.medcom.id/ekonomi/bisnis/GbmBvEyk-peluang-industri-asuransi-nasional-dinilai-masih-menjanjikan-di-2023



Jakarta: Peluang industri asuransi nasional pada 2023 dinilai masih tetap besar seiring dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi dan semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

"Kami optimistis menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," kata Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam keterangannya di Jakarta, Senin, 19 Desember 2022.

Ia menambahkan pihaknya percaya masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depannya.

Bagaimana tanggapan anda mengenai artikel ini?

Happy Inspire Confuse Sad Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) , penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah yang tercatat pada 2021 baru 3,18 persen. Angka itu terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui pada 2023 merupakan tahun yang menantang. "Namun, kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujarnya.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan untuk nasabah pada masa mendatang. Produk yang akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama itu adalah pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis.

OJK Ingatkan Dampak Pengetatan Moneter ke Ekonomi Digital Richard juga menjelaskan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan menjadi lebih besar. Sepanjang 2021, pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) "Khusus klaim perawatan covid-19 , sepanjang Januari-Oktober 2022 Manulife membayar sebesar Rp83 miliar," jelas Richard.

Sedangkan, untuk klaim keseluruhan pada periode Januari-September 2022, perusahaan membayar klaim Rp6 triliun (un-audited). Sementara, pada 2021, Manulife membayar klaim sebesar Rp8,9 triliun (audited).

Judul Peluang Industri Asuransi Tetap Besar pada 2023
Media/Date Media Indonesia/2022-12-19 04:23
Halaman/URL Pg11

Peluang Industri Asuransi Tetap Besar pada 2023

Menurut survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83% responden melihat pentingnya memiliki asuransi dan 76% berkeinginan membeli produk asuransi.

Mirza Andreas
mirza@mediaindonesia.com

POTENSI industri asuransi di Indonesia pada 2023 tetap besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18% (data Otoritas Jasa Keuangan pada 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimistis dalam menyambut 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12).

Ryan Charland menjelaskan, menurut survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83% responden melihat pentingnya memiliki asuransi dan 76% berkeinginan membeli produk asuransi. "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," imbuhnya.

Optimisme senada diungkapkan Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah. Dia meyakini industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18%, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19%, asuransi umum 0,47%, asuransi sosial 1,45%, dan asuransi wajib 0,08%.

Terus berinovasi

Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun, kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu, yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector, asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai Rp50 ribu.

Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42% menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan *annualized premium equivalent* (APE).

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim.

Khusus klaim perawatan covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp83 miliar, sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp6 triliun (*un-audited*) Sepanjang 2021, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp8,9 triliun (*audited*). (RO/E-3)

Menurut survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83% responden melihat pentingnya memiliki asuransi dan 76% berkeinginan membeli produk asuransi.

Mirza ANDREAS mirzo@mediaindonesia.com OTENSI industri asuransi di Indonesia pada 2023 tetap besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18% (data Otoritas Jasa Keuangan pada 2021), serta sernakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

Kami sangat bersemangat dan optimistis dalam menyambut 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan, ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12).

Ryan Charland menjelaskan, menurut survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83% responden melihat pentingnya memiliki asuransi dan 7696 berkeinginan membeli produk asuransi. Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka, imbuhnya.

Optimisme senada diungkapkan Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah. Dia meyakini industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18%, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,194, asuransi umum 0,474, asuransi sosial 1,45%, dan asuransi wajib 0,0896.

Terus berinovasi Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui tahun depan merupakan tahun yang menantang. Namun, kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan, ujar Richard.

Richard menjelaskan hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu, yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebur akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector, asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai Rp50 ribu.

Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42% menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE).

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim.

Khusus klaim perawatan covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp83 miliar, sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife

Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp8,9 triliun (audited). (RO/E-3)

Judul Peluang Industri Asuransi Tetap Besar pada 2023
Media/Date Media Indonesia/2022-12-19 04:23
Halaman/URL Pg11

Peluang Industri Asuransi Tetap Besar pada 2023

Menurut survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83% responden melihat pentingnya memiliki asuransi dan 76% berkeinginan membeli produk asuransi.

Mirza Andreas
mirza@mediaindonesia.com

POTENSI industri asuransi di Indonesia pada 2023 tetap besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18% (data Otoritas Jasa Keuangan pada 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimistis dalam menyambut 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12).

Ryan Charland menjelaskan, menurut survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83% responden melihat pentingnya memiliki asuransi dan 76% berkeinginan membeli produk asuransi. "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," imbuhnya.

Optimisme senada diungkapkan Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah. Dia meyakini industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18%, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19%, asuransi umum 0,47%, asuransi sosial 1,45%, dan asuransi wajib 0,08%.

Terus berinovasi

Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun, kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu, yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector, asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai Rp50 ribu.

Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42% menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan *annualized premium equivalent* (APE).

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim.

Khusus klaim perawatan covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp83 miliar, sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp6 triliun (*un-audited*) Sepanjang 2021, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp8,9 triliun (*audited*). (RO/E-3)

Menurut survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83% responden melihat pentingnya memiliki asuransi dan 76% berkeinginan membeli produk asuransi.

Mirza ANDREAS mirzo@mediaindonesia.com OTENSI industri asuransi di Indonesia pada 2023 tetap besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18% (data Otoritas Jasa Keuangan pada 2021), serta sernakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

Kami sangat bersemangat dan optimistis dalam menyambut 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan, ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12).

Ryan Charland menjelaskan, menurut survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83% responden melihat pentingnya memiliki asuransi dan 7696 berkeinginan membeli produk asuransi. Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka, imbuhnya.

Optimisme senada diungkapkan Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah. Dia meyakini industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18%, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,194, asuransi umum 0,474, asuransi sosial 1,45%, dan asuransi wajib 0,0896.

Terus berinovasi Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui tahun depan merupakan tahun yang menantang. Namun, kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan, ujar Richard.

Richard menjelaskan hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu, yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebur akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector, asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai Rp50 ribu.

Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42% menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE).

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim.

Khusus klaim perawatan covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp83 miliar, sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife

Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp8,9 triliun (audited). (RO/E-3)

Judul Peluang Industri Asuransi Tetap Besar
Media/Date Pikiran Rakyat/2022-12-19 05:23
Halaman/URL Pg9

Peluang Industri Asuransi Tetap Besar

BANDUNG, (PR).-

Potensi industri asuransi di Indonesia pada 2023 masih besar. Kondisi tersebut seiring dengan kian meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Di sisi lain, industri asuransi diperkirakan akan mampu melewati tantangan resesi yang diperkirakan akan terjadi pada tahun depan.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

Ryan mengatakan, menurut survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83% responden melihat pentingnya memiliki asuransi dan 76% berkeinginan membeli produk asuransi.

Terkait dengan sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 yang dikeluarkan Bank Dunia, Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi. Apalagi, sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat, pada 2021 baru mencapai 3,18%, yang terdiri dari penetrasi asuransi jiwa 1,19%, asuransi umum 0,47%, asuransi sosial 1,45%, dan asuransi wajib 0,08%.

Head of Product Management Manulife Indonesia, Richard Sondakh mengemukakan, tahun 2023 merupakan tahun yang menantang. Namun, pihaknya akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000.

Dia menuturkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia tentang pentingnya punya asuransi kesehatan, lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42% menjadi Rp 12,1 triliun. Sementara, kinerja premi bisnis baru mencapai Rp 7,5 triliun berdasarkan *annualized premium equivalent* (APE)

Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife. Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusnya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak tahun 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi dolar AS. Menurut dia, produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak. **(Yulistyne Kasumaningrum)*****



YULISTYNE KASUMANINGRUM/"PR"

*NASABAH mendapat penjelasan di ruang Costumer Contact Center, Kantor Pusat Manulife di Jakarta, akhir pekan lalu.**

BANDUNG, (PR).

Potensi industri asuransi di Indonesia pada 2023 masih besar. Kondisi tersebut seiring dengan kian meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Di sisi lain, industri asuransi diperkirakan akan mampu melewati tantangan resesi yang diperkirakan akan terjadi pada tahun depan.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalu inovasi produk dan layanan, ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

Ryan mengatakan, menurut survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83% responden melihat pentingnya memiliki asuransi dan 76% berkeinginan membeli produk asuransi.

Terkait dengan sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 yang dikeluarkan Bank Dunia, Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Ahmad NasrulTah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi. Apalagi, sudah teruji bisa bertahan saat kr ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat, pada 2021 baru mencapai 3,1896, yang terdiri dari penetrasi asuransi jiwa 1,10%, asuransi umum 0,47%, asuransi sosial 1,456, dan asuransi wajib 0084.

Head of Product Management Manulife Indonesia, Richard Sondakh mengemukakan, tahun 2023 merupakan tahun yang menantang. Namun, pihaknya akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000.

Dia menuturkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia tentang pentingnya punya asuransi kesehatan, lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid, Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42% menjadi Rp 121 triliun. Sementara, kinerja premi bisnis baru mencapai Rp 7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife. Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusnya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan, ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak tahun 2018 de ngan membeli produk asuransi kesehatan bersama ist Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi dolar AS. Menurut dia, produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cueunya kelak. (Yulistyne Kasumaningrum)*** Decisions. made easter? lives made NASABAH mendapat penjelasan di ruang Costumer Contact Center, Kantor Pusat Manulife di Jakarta, akhir pekan labs.

Judul Peluang Industri Asuransi Tetap Besar
Media/Date Pikiran Rakyat/2022-12-19 05:23
Halaman/URL Pg9

Peluang Industri Asuransi Tetap Besar

BANDUNG, (PR).-

Potensi industri asuransi di Indonesia pada 2023 masih besar. Kondisi tersebut seiring dengan kian meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Di sisi lain, industri asuransi diperkirakan akan mampu melewati tantangan resesi yang diperkirakan akan terjadi pada tahun depan.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

Ryan mengatakan, menurut survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83% responden melihat pentingnya memiliki asuransi dan 76% berkeinginan membeli produk asuransi.

Terkait dengan sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 yang dikeluarkan Bank Dunia, Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi. Apalagi, sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat, pada 2021 baru mencapai 3,18%, yang terdiri dari penetrasi asuransi jiwa 1,19%, asuransi umum 0,47%, asuransi sosial 1,45%, dan asuransi wajib 0,08%.

Head of Product Management Manulife Indonesia, Richard Sondakh mengemukakan, tahun 2023 merupakan tahun yang menantang. Namun, pihaknya akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000.

Dia menuturkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia tentang pentingnya punya asuransi kesehatan, lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42% menjadi Rp 12,1 triliun. Sementara, kinerja premi bisnis baru mencapai Rp 7,5 triliun berdasarkan *annualized premium equivalent* (APE)

Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife. Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusnya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak tahun 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi dolar AS. Menurut dia, produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak. **(Yulistyne Kasumaningrum)*****



YULISTYNE KASUMANINGRUM/"PR"

*NASABAH mendapat penjelasan di ruang Costumer Contact Center, Kantor Pusat Manulife di Jakarta, akhir pekan lalu.**

BANDUNG, (PR).

Potensi industri asuransi di Indonesia pada 2023 masih besar. Kondisi tersebut seiring dengan kian meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Di sisi lain, industri asuransi diperkirakan akan mampu melewati tantangan resesi yang diperkirakan akan terjadi pada tahun depan.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalu inovasi produk dan layanan, ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

Ryan mengatakan, menurut survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83% responden melihat pentingnya memiliki asuransi dan 76% berkeinginan membeli produk asuransi.

Terkait dengan sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 yang dikeluarkan Bank Dunia, Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Ahmad NasrulTah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi. Apalagi, sudah teruji bisa bertahan saat kr ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat, pada 2021 baru mencapai 3,1896, yang terdiri dari penetrasi asuransi jiwa 1,10%, asuransi umum 0,47%, asuransi sosial 1,456, dan asuransi wajib 0084.

Head of Product Management Manulife Indonesia, Richard Sondakh mengemukakan, tahun 2023 merupakan tahun yang menantang. Namun, pihaknya akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000.

Dia menuturkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia tentang pentingnya punya asuransi kesehatan, lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid, Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42% menjadi Rp 121 triliun. Sementara, kinerja premi bisnis baru mencapai Rp 7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife. Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusnya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan, ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak tahun 2018 de ngan membeli produk asuransi kesehatan bersama ist Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi dolar AS. Menurut dia, produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cueunya kelak. (Yulistyne Kasumaningrum)*** Decisions. made easter? lives made NASABAH mendapat penjelasan di ruang Costumer Contact Center, Kantor Pusat Manulife di Jakarta, akhir pekan labs.

Judul 2023, Peluang Industri Asuransi Tetap Besar
Media/Date Pontianak Post/2022-12-19 06:51
Halaman/URL Pg6

2023, Peluang Industri Asuransi Tetap Besar

Manulife Fokus di Tiga Produk

JAKARTA – Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (dataOtoritasJasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasukManulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansialnasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentinganmerekamelaluiinovasiprodukdanlayanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia, Ryan Charland, di Jakarta, Jumat (16/12).

Charlandmenjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi. la menambahkan, "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka."

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-banksentralseluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagairesponsterhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persenperkapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.



BERI PENJELASAN: Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre Kantor Pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekan lalu. Kepedulian pada nasabah selama pandemi Covid-19, kian membuat Manulife paham produk yang dibutuhkan nasabah.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yangterdiriatas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia, Richard Sondakh, mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produkmaupunlayanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

MenurutRichard, melihatkondisi ekonomiyang tidakmenentu, menciptakanprodukasuransiyang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protectorasuransijiwadigital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatanbersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkankinerja premibisnisbarumencapai Rp7,5triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE).

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjangJanuarihingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp83miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari – September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp6 triliun (unaudited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untukmelakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan. Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yangmembuat mereka tetap memilih Manulife.

Sepertiyangdikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangatcepatatautaklebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersamaistri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagaiwarisan bagi anak cucunya kelak. ***(ote/*)***

Manulife Fokus di Tiga Produk JAKARTA - Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (dataOtoritasJasaKeuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasukManulife Indonesia.

Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023, Kamiberkomitmen memenuhi kebutuhan finansialnasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentinganmerekamelaluiinovasiprodukdanlayanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia, Ryan Charland,di Jakarta, Jumat (16/12). Charlandmenjelaskan, yak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi. la menambahkan, Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka Sinyal adanya tekanan ekonomi pada 2023 dikeluarkanBankDunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-banksentalseluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagairesponsterhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan Decisions. made easter (BERI PENJELASAN: Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre Kantor Pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekan lalu. Kepedulian pada nasabah selama pandemi Covid-19, kian membuat Manulife paham produk yang dibutuhkan nasabah.

melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persenperkapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi. Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yangterdiriataspenetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen. Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia, Richard Sondakh, mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produkmaupunlayanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tigaprodukasuransiyang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produkasuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama. MenurutRichard, melihatkondisiekonomiyang tidakmenentu,menciptakanprodukasuransiyang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protectorasuransijiwadigital yangmenawarkan premi mulai dari Rp50.000. Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatanbersihpremi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premibisnisbarumencapaiRp7,5tiliunberdasarkanannualized premium equivalent (APE) Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjangJanuarihingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar kaimsebesarRp83miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari - September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp6 triliun (unaudited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayarklaim sebesar Rp8,9 triliun (audited). Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang 'memungkinkannasabah untukmelakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasil tas tanda tangan digital dengan menggunakan MIPriyID tutur Ryan. Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Halitulahyangmembuat mereka tetap memilih Manulife, Sepertiyangdikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife, Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangatcepatatautaklebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yangmengurusinya.Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepatsehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersamaistri.Setahunberselang,ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS Dia beralasan produl tersebut diperuntukkan sebagaiwarisanbagianak cucunya kelak. (ofe/*)

Judul 2023, Peluang Industri Asuransi Tetap Besar
Media/Date Pontianak Post/2022-12-19 06:51
Halaman/URL Pg6

2023, Peluang Industri Asuransi Tetap Besar

Manulife Fokus di Tiga Produk

JAKARTA – Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (dataOtoritasJasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasukManulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansialnasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentinganmerekamelaluiinovasiprodukdanlayanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia, Ryan Charland, di Jakarta, Jumat (16/12).

Charlandmenjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi. la menambahkan, "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka."

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-banksentralseluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagairesponsterhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persenperkapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.



BERI PENJELASAN: Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre Kantor Pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekan lalu. Kepedulian pada nasabah selama pandemi Covid-19, kian membuat Manulife paham produk yang dibutuhkan nasabah.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yangterdiriatas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia, Richard Sondakh, mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produkmaupunlayanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

MenurutRichard, melihatkondisi ekonomiyang tidakmenentu, menciptakanprodukasuransiyang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protectorasuransijiwadigital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatanbersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkankinerja premibisnisbarumencapai Rp7,5triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE).

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjangJanuarihingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp83miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari – September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp6 triliun (unaudited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untukmelakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan. Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yangmembuat mereka tetap memilih Manulife.

Sepertiyangdikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangatcepatatautaklebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersamaistri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagaiwarisan bagi anak cucunya kelak. ***(ote/*)***

Manulife Fokus di Tiga Produk JAKARTA - Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (dataOtoritasJasaKeuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasukManulife Indonesia.

Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023, Kamiberkomitmen memenuhi kebutuhan finansialnasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentinganmerekamelaluiinovasiprodukdanlayanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia, Ryan Charland,di Jakarta, Jumat (16/12). Charlandmenjelaskan, yak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi. la menambahkan, Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka Sinyal adanya tekanan ekonomi pada 2023 dikeluarkanBankDunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-banksentalseluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagairesponsterhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan Decisions. made easter (BERI PENJELASAN: Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre Kantor Pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekan lalu. Kepedulian pada nasabah selama pandemi Covid-19, kian membuat Manulife paham produk yang dibutuhkan nasabah.

melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persenperkapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi. Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yangterdiriataspenetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen. Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia, Richard Sondakh, mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produkmaupunlayanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tigaprodukasuransiyang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produkasuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama. MenurutRichard, melihatkondisiekonomiyang tidakmenentu,menciptakanprodukasuransiyang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protectorasuransijiwadigital yangmenawarkan premi mulai dari Rp50.000. Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatanbersihpremi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premibisnisbarumencapaiRp7,5tiliunberdasarkanannualized premium equivalent (APE) Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjangJanuarihingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar kaimsebesarRp83miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari - September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp6 triliun (unaudited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayarklaim sebesar Rp8,9 triliun (audited). Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang 'memungkinkannasabah untukmelakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasil tas tanda tangan digital dengan menggunakan MIPriyID tutur Ryan. Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Halitulahyangmembuat mereka tetap memilih Manulife, Sepertiyangdikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife, Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangatcepatatautaklebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yangmengurusinya.Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepatsehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersamaistri.Setahunberselang,ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS Dia beralasan produl tersebut diperuntukkan sebagaiwarisanbagianak cucunya kelak. (ofe/*)

Judul	Putri Anetta Komarudin: Penyelamatan AJB Bumiputera 1912 Harus Digelar Segera, Tepat, dan Bertanggung Jawab
Media/Date	portallebak.pikiran-rakyat.com/2022-12-19 09:59
Halaman/URL	https://portallebak.pikiran-rakyat.com/bisnis/pr-295988160/putri-anetta-komarudin-penyelamatan-ajb-bumiputera-1912-harus-digelar-segera-tepat-dan-bertanggung-jawab



" OJK harus segera rumuskan langkah penyelamatan dan tindakan tegas," PORTAL LEBAK - Anggota Komisi XI DPR RI Puteri Anetta Komarudin berharap penyelamatan Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 harus digelar segera, tepat, dan bertanggung jawab.

Putri mendesak cara penyehatan kasus gagal bayar AJB Bumiputera 1912 itu harus mengutamakan pemenuhan kewajiban dan kepercayaan seluruh pemegang polis.

Termasuk, menurut Putri , adanya kemungkinan perubahan badan hukum AJB Bumiputera 1912 jadi perusahaan terbatas dan diinjeksi dana investor atau pun pemerintah.

Tindakan ini, dinilai Putri merupakan salah satu strategi penyelesaian yang dapat ditempuh untuk menyelesaikan masalah di AJBB 1912.

Seperti dilansir PortalLebak.com dari dpr.go.id, Puteri berharap supaya regulator, yakni Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bisa menganalisa rencana penyehatan keuangan perusahaan (RPKP) AJB Bumiputera 1912 dengan hati-hati dan komprehensif.

"Jika (AJB Bumiputera 1912 - Red) diputuskan menjadi PT perusahaan terbatas, maka OJK perlu memastikan kredibilitas dan kemampuan investor yang tertarik," kata Putri .

"Begitu juga jika pemerintah yang akan menjadi investor, tentu kita harus pikirkan sejauh mana kemampuan

anggaran pendapatan dan belanja (APBN) negara mendukung hal itu," ujarnya.
Selain itu, Puteri lantas berharap langkah penyelesaian yang diambil OJK seharusnya tak mengakibatkan masalah semakin berlarut atau bahkan menciptakan masalah lain.
"Jangan sampai penyelesaian (AJB Bumiputera 1912) justru menjadi preseden buruk bagi industri asuransi tanah air, yang saat ini masih teruji kepercayaannya di tengah masyarakat," pungkas Politisi asal Partai Golkar tersebut.
Putri menilai, AJB Bumiputera 1912 adalah perusahaan asuransi yang sangat dekat dengan masyarakat dari berbagai kalangan dan sudah beroperasi sejak lama.
" OJK harus segera rumuskan langkah penyelamatan dan tindakan tegas, yang sesuai dan mengutamakan pemenuhan kewajiban terhadap pemegang polis dan melindungi kepentingan mereka," tegasnya.

Puteri Anetta Komarudin, juga meminta supaya OJK terus meningkatkan pengawasan atas tata kelola AJB Bumiputera 1912.

Termasuk di dalamnya, komitmen Badan Perwakilan Anggota (BPA) dan manajemen AJB Bumiputera 1912 dalam menyelesaikan persoalan, dengan prudent dan bertanggung jawab.

Judul	Putri Anetta Komarudin: Penyelamatan AJB Bumiputera 1912 Harus Digelar Segera, Tepat, dan Bertanggung Jawab
Media/Date	portallebak.pikiran-rakyat.com/2022-12-19 09:59
Halaman/URL	https://portallebak.pikiran-rakyat.com/bisnis/pr-295988160/putri-anetta-komarudin-penyelamatan-ajb-bumiputera-1912-harus-digelar-segera-tepat-dan-bertanggung-jawab



" OJK harus segera rumuskan langkah penyelamatan dan tindakan tegas," PORTAL LEBAK - Anggota Komisi XI DPR RI Puteri Anetta Komarudin berharap penyelamatan Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 harus digelar segera, tepat, dan bertanggung jawab.

Putri mendesak cara penyehatan kasus gagal bayar AJB Bumiputera 1912 itu harus mengutamakan pemenuhan kewajiban dan kepercayaan seluruh pemegang polis.

Termasuk, menurut Putri , adanya kemungkinan perubahan badan hukum AJB Bumiputera 1912 jadi perusahaan terbatas dan diinjeksi dana investor atau pun pemerintah.

Tindakan ini, dinilai Putri merupakan salah satu strategi penyelesaian yang dapat ditempuh untuk menyelesaikan masalah di AJBB 1912.

Seperti dilansir PortalLebak.com dari dpr.go.id, Puteri berharap supaya regulator, yakni Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bisa menganalisa rencana penyehatan keuangan perusahaan (RPKP) AJB Bumiputera 1912 dengan hati-hati dan komprehensif.

"Jika (AJB Bumiputera 1912 - Red) diputuskan menjadi PT perusahaan terbatas, maka OJK perlu memastikan kredibilitas dan kemampuan investor yang tertarik," kata Putri .

"Begitu juga jika pemerintah yang akan menjadi investor, tentu kita harus pikirkan sejauh mana kemampuan

anggaran pendapatan dan belanja (APBN) negara mendukung hal itu," ujarnya.
Selain itu, Puteri lantas berharap langkah penyelesaian yang diambil OJK seharusnya tak mengakibatkan masalah semakin berlarut atau bahkan menciptakan masalah lain.
"Jangan sampai penyelesaian (AJB Bumiputera 1912) justru menjadi preseden buruk bagi industri asuransi tanah air, yang saat ini masih teruji kepercayaannya di tengah masyarakat," pungkas Politisi asal Partai Golkar tersebut.
Putri menilai, AJB Bumiputera 1912 adalah perusahaan asuransi yang sangat dekat dengan masyarakat dari berbagai kalangan dan sudah beroperasi sejak lama.
" OJK harus segera rumuskan langkah penyelamatan dan tindakan tegas, yang sesuai dan mengutamakan pemenuhan kewajiban terhadap pemegang polis dan melindungi kepentingan mereka," tegasnya.

Puteri Anetta Komarudin, juga meminta supaya OJK terus meningkatkan pengawasan atas tata kelola AJB Bumiputera 1912.

Termasuk di dalamnya, komitmen Badan Perwakilan Anggota (BPA) dan manajemen AJB Bumiputera 1912 dalam menyelesaikan persoalan, dengan prudent dan bertanggung jawab.

Judul 2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar
Media/Date Radar Bali/2022-12-19 06:19
Halaman/URL Pg5

2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar

Manulife Fokus di Tiga Produk

JAKARTA, *Radar Bali* – Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia. "Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi. "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka,"



MANULIFE INDONESIA FOR RADAR BALI

PENDULANG CUAN: Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekan lalu.

imbuhnya.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE)

Disebutkan Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiE-claim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan. Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife.

Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife. Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya. **(rba/rid)**

Manulife Fokus di Tiga Produk JAKARTA, Radar Bali Potensi industri asuransi di Indonesiadi tahun2023lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuTansi nasional,termasuk Manulife Indonesia. Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 202: Kamiberkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankankepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan,ujarPresiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi. Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," PENDULANG CUAN: Nasabah mendapat penjelasandi ruang Customer Contact Contra kantor pusat Manulife, di Jakarta, akhir pakan lalu.

imbuhnya.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicukeadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadiO,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknisdimaksuddengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan NonBank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi. Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, danasuransi wajib0,08persen. Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluanguntukterusberinovasi baik dari segi produk maupun layanan, ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tigaproduk asuransi yang cocokuntuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang, Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebutakan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan prouk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmenyanglebihluas.Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesiaakan pentingnya memiTiki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid, Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indones meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Disebutkan Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga Karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkanuntuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp39 triliun (audited).

Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan mengguakan MiPrivylD, tutur Ryan. Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat merekatetap memilih Manulife.

Seperti yangdikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife. Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepa da agen yang mengurusiny: Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga ha Tus dipertahankan, ujarnya. (rba/rid)

Judul 2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar
Media/Date Radar Bali/2022-12-19 06:19
Halaman/URL Pg5

2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar

Manulife Fokus di Tiga Produk

JAKARTA, *Radar Bali* – Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia. "Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi. "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka,"



MANULIFE INDONESIA FOR RADAR BALI

PENDULANG CUAN: Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekan lalu.

imbuhnya.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE)

Disebutkan Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiE-claim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan. Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife.

Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife. Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya. **(rba/rid)**

Manulife Fokus di Tiga Produk JAKARTA, Radar Bali Potensi industri asuransi di Indonesiadi tahun2023lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuTansi nasional,termasuk Manulife Indonesia. Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 202: Kamiberkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankankepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan,ujarPresiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi. Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," PENDULANG CUAN: Nasabah mendapat penjelasandi ruang Customer Contact Contra kantor pusat Manulife, di Jakarta, akhir pakan lalu.

imbuhnya.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicukeadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadiO,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknisdimaksuddengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan NonBank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi. Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, danasuransi wajib0,08persen. Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluanguntukterusberinovasi baik dari segi produk maupun layanan, ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tigaproduk asuransi yang cocokuntuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang, Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebutakan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan prouk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmenyanglebihluas.Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesiaakan pentingnya memiTiki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid, Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indones meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Disebutkan Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga Karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkanuntuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp39 triliun (audited).

Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan mengguakan MiPrivylD, tutur Ryan. Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat merekatetap memilih Manulife.

Seperti yangdikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife. Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepa da agen yang mengurusiny: Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga ha Tus dipertahankan, ujarnya. (rba/rid)

Judul 2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar
Media/Date Radar Bandung/2022-12-19 06:07
Halaman/URL Pg11



FOR RADAR BANDUNG

PENDULANG CUAN MANULIFE: Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekan lalu. Kepedulian pada nasabah selama pandemi Covid-19, kian membuat Manulife paham produk yang dibutuhkan nasabah, yaitu kesehatan, pendidikan anak, jiwa dan penyakit kritis.

2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar

Manulife Fokus di Tiga Produk

POTENSI industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

"Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," katanya.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE)

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan. Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife.

Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak. **(azm)**

Wan ttp pal PENDULANG CUAN MANULIFE: Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekan lalu. Kepedulian pada nasabah selama pandemi Covid-49, kian membuat Manulife paham produk yang dibutuhkan nasabah, yaitu kesehatan, pendidikan anak, jiwa dan penyakit kritis 2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar Manulife Fokus di Tiga Produk POTENSI industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimisdalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihatpentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka" katanya.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bankseniral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inMasi yang tinggi, Tika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto(PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB)2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini industriasuransiakan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahansaat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, pene(rasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementaraitu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kitaakan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan, ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebutakan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yanglebih luas. Seperti produk MiFitst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000. Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42persen menjadi Rp12, triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 tiliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Menurut Richard,

kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim. sebesar Rp 83 miliar, Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp89 triliun (audited). Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yangringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID? tutur Ryan. Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife.

Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsungsangat cepat atau taklebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yangmengurusinya. Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehinggaharus dipertahankan ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produkasuransi kesehatan bersamaisri.Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produktersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak. (azm)

Judul 2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar
Media/Date Radar Bandung/2022-12-19 06:07
Halaman/URL Pg11



FOR RADAR BANDUNG

PENDULANG CUAN MANULIFE: Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekan lalu. Kepedulian pada nasabah selama pandemi Covid-19, kian membuat Manulife paham produk yang dibutuhkan nasabah, yaitu kesehatan, pendidikan anak, jiwa dan penyakit kritis.

2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar

Manulife Fokus di Tiga Produk

POTENSI industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

"Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," katanya.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE)

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan. Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife.

Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak. **(azm)**

Wan ttp pal PENDULANG CUAN MANULIFE: Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekan lalu. Kepedulian pada nasabah selama pandemi Covid-49, kian membuat Manulife paham produk yang dibutuhkan nasabah, yaitu kesehatan, pendidikan anak, jiwa dan penyakit kritis 2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar Manulife Fokus di Tiga Produk POTENSI industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimisdalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihatpentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka" katanya.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bankseniral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inMasi yang tinggi, Tika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto(PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB)2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini industriasuransiakan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahansaat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, pene(rasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementaraitu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kitaakan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan, ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebutakan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yanglebih luas. Seperti produk MiFitst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000. Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42persen menjadi Rp12, triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 tiliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Menurut Richard,

kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim. sebesar Rp 83 miliar, Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp89 triliun (audited). Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yangringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID? tutur Ryan. Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife.

Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsungsangat cepat atau taklebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yangmengurusinya. Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehinggaharus dipertahankan ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produkasuransi kesehatan bersamaisri.Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produktersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak. (azm)

Judul 2023, Peluang Industri Asuransi Nasional tetap besar
Media/Date Radar Malang/2022-12-19 07:57
Halaman/URL Pg4

2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar

Manulife Fokus di Tiga Produk



MANULIFE INDONESIA FOR RADAR MALANG

PRODUK PENDULANG CUAN MANULIFE: Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekan lalu. Kepedulian pada nasabah selama pandemi Covid-19, kian membuat Manulife paham produk yang dibutuhkan nasabah, yaitu kesehatan, pendidikan anak, jiwa dan penyakit kritis. Hasil nyata kinerja solid Manulife tahun 2021 meningkat 42 % atau menjadi Rp 12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru meraih Rp 7,5 triliun.

JAKARTA – Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

Ia menambahkan, "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka."

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE).

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan. Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife.

Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak. **(*/mas)**

Manulife Fokus di Tiga Produk JAKARTA -Potensiindustri asuransidilndonesia ditahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransiyang hanya 3,18persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi, Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

Kami sangat bersemangat dan optimisdalam menyambut tahun 2023, Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusiyangmengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produkdan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12/2022), Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

Tamenambahkan, "Kami per. caya bahwa masyarakatIndo nesia akan senantiasa membutuhkan proteksisertarencana pensiun untukkeamananmasa depan mereka Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambatmenjadi 0,5persen pada2023. Artinya, adakontraksi 0,4 persen per kapita.

PRODUK PENDULANG CUANMANULIFE Nasabah mendapat penjelasandi ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife, di Jakarta, ave pokan lalu Kepedulian pada nasabah selama pandemi Covil1S kian membuat Manulife paham produk yang dibutuhkan nasabah, yaitu kesehatan, pendidikan anak, jiwa dan is Hi penyakit kr ja solid Manulife tahun 2021 meningkat 42 % atau menjadi Rp 21 ilun, &edangkan kinerja premi bisnis baru meraih Rp Z5 tifun.

Kondisi inilah yang secara prioritasutama. Indonesia membayar klaim teknis dimaksud denganresesi Menurut Richard, melihat sebesarRp89 triliun (audited). global. kondisi ekonomi yang tidak Sepanjang perlode yang Kepala DepartemenPenga- menentu,mendptakanproduk menantang, kami berhasil wasan Industri Keuangan asuransi yang terjangkau untukmenghadIrkanMIEclaim, Non-Bank (IKNB) 2A OJK menjadipilihan menggapai yangmemungkinkannasabah Ahmad Nasrullah meyakini, segmenyanglebihluas.Seperti untuk melakukan pengajuan Industri asuransi akan bisa produkMiFirstLife Protector aim yangringkas dan tanpa melewati tantangan resesi, asuransi jwadigialyangme- kertas, kami jugamemberikan apalagisudah terujibisaber- nawarkan premi mulai dari fasilitas tanda tangan digital tahan saatkrisisekonomi. Rp50.000. dengan menggunakan MiBerdasarkan data OJK,pe- Dipaparkan,saatpandemi, PrivyID tuturRyan. Sejumlah netrasi asuransi diIndonesia kesadaranmasyarakatIndo- nasabahmengakuimendapat masih rendah. Tercatatpada nesia akan pentingnya me- _ layananyang balk dari Manulife. 2021barumencapai318persen, milikiasuransikesehatanlebih Hal Itulah yang membuat yang terdiri atas penetrasi besar. Sepanjang 2021, Ma- merekatetapmemilh Manulife. asuransi jiwa 1,19 persen, nulife membukukan kinerja Seperti yangdikatakan Yendi asuransi umum 047 persen, solid. Pendapatanbersih premi Vestano, nasabah Manulife asuransisosial145persen,dan asuransi ManulifeIndonesia dari Medan.Ia mengaku puas asuransiwajib0,08persen. meningkat42persenmenjadi dengan layanan yangdiberikan Sementara itu, Head of Rp12 trilun, sedangkanki- Manulife. ProductManagementManulife nerja premi bisnis baru Menurut dia, pembayaran Indonesia Richard Sondakh ' mencapai Rp7,5 triliun ber- Maim asuransi dari Manulife mengakui,tahundepan meru- dasarkan annualized premium berlangsung sangatcepatatau pekan tahunyangmenantang. equivalent (APE). tak lebih dari sepekan setelah Namunkita akan menjadikan Menurut Richard, kekuatan dokumen dari rumah sakit tantangan menjadi peluang ManulifeIndonesiajugakarena diserahkan kepada agen yang untuk terus berinovasi baik menjagakepercayaan nasabah. mengurusinya. Responsnya dari segi

produk maupun Termasuk dalam membayar sangat bagus. Klaimnyacepat layanan ujar Richard. klaim, Tercatat, khususklaim sehinggaharusdipertahankan Richard menjelaskan,hasil perawatanCovid-19sepanjang ujarnya. surveiManulikeAsiaCare2022 JanuarihinggaOktober2022, Yendi menjadinasabahMamenyebutkan tiga produk ManulifeIndonesiamembayar nulike sejak 2018dengan memasuransi yang cocok untuk klaim sebesar Rp83 miliar. beliprodukasuransikesehatan dihadirkankenasabahpada Sedangkan untuk klaim bersamaistiiSetahun berselang, masa mendatang. Produk keseluruhan, pada periode _ ia kembali membeli produk asuransiituyaknipendidikan Januari-September 2022, esuransiharimaberdenominasi anak kesehatan,senaasuransi Manulife Indonesia sudah DolarAS. Diaberalasan produk jiwadanpenyakitkritis.Produk membayarKlaimsebesar Rp tersebut diperuntukkan sebagal tersebut akan menjadi produk 6 triliun {un-audited) Sepan- _warisan bagi anak cucunya asuransipilihandan menjadi jang 2021 lalu, Manulife kelak (*/mas)

Judul 2023, Peluang Industri Asuransi Nasional tetap besar
Media/Date Radar Malang/2022-12-19 07:57
Halaman/URL Pg4

2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar

Manulife Fokus di Tiga Produk



MANULIFE INDONESIA FOR RADAR MALANG

PRODUK PENDULANG CUAN MANULIFE: Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekan lalu. Kepedulian pada nasabah selama pandemi Covid-19, kian membuat Manulife paham produk yang dibutuhkan nasabah, yaitu kesehatan, pendidikan anak, jiwa dan penyakit kritis. Hasil nyata kinerja solid Manulife tahun 2021 meningkat 42 % atau menjadi Rp 12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru meraih Rp 7,5 triliun.

JAKARTA – Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

Ia menambahkan, "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka."

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE).

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan. Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife.

Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak. **(*/mas)**

Manulife Fokus di Tiga Produk JAKARTA -Potensiindustri asuransidilndonesia ditahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransiyang hanya 3,18persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi, Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

Kami sangat bersemangat dan optimisdalam menyambut tahun 2023, Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusiyangmengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produkdan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12/2022), Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

Tamenambahkan, "Kami per. caya bahwa masyarakatIndo nesia akan senantiasa membutuhkan proteksisertarencana pensiun untukkeamananmasa depan mereka Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambatmenjadi 0,5persen pada2023. Artinya, adakontraksi 0,4 persen per kapita.

PRODUK PENDULANG CUANMANULIFE Nasabah mendapat penjelasandi ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife, di Jakarta, ave pokan lalu Kepedulian pada nasabah selama pandemi Covil1S kian membuat Manulife paham produk yang dibutuhkan nasabah, yaitu kesehatan, pendidikan anak, jiwa dan is Hi penyakit kr ja solid Manulife tahun 2021 meningkat 42 % atau menjadi Rp 21 ilun, &edangkan kinerja premi bisnis baru meraih Rp Z5 tifun.

Kondisi inilah yang secara prioritasutama. Indonesia membayar klaim teknis dimaksud denganresesi Menurut Richard, melihat sebesarRp89 triliun (audited). global. kondisi ekonomi yang tidak Sepanjang perlode yang Kepala DepartemenPenga- menentu,mendptakanproduk menantang, kami berhasil wasan Industri Keuangan asuransi yang terjangkau untukmenghadIrkanMIEclaim, Non-Bank (IKNB) 2A OJK menjadipilihan menggapai yangmemungkinkannasabah Ahmad Nasrullah meyakini, segmenyanglebihluas.Seperti untuk melakukan pengajuan Industri asuransi akan bisa produkMiFirstLife Protector aim yangringkas dan tanpa melewati tantangan resesi, asuransi jwadigialyangme- kertas, kami jugamemberikan apalagisudah terujibisaber- nawarkan premi mulai dari fasilitas tanda tangan digital tahan saatkrisisekonomi. Rp50.000. dengan menggunakan MiBerdasarkan data OJK,pe- Dipaparkan,saatpandemi, PrivyID tuturRyan. Sejumlah netrasi asuransi diIndonesia kesadaranmasyarakatIndo- nasabahmengakuimendapat masih rendah. Tercatatpada nesia akan pentingnya me- _ layananyang balk dari Manulife. 2021barumencapai318persen, milikiasuransikesehatanlebih Hal Itulah yang membuat yang terdiri atas penetrasi besar. Sepanjang 2021, Ma- merekatetapmemilh Manulife. asuransi jiwa 1,19 persen, nulife membukukan kinerja Seperti yangdikatakan Yendi asuransi umum 047 persen, solid. Pendapatanbersih premi Vestano, nasabah Manulife asuransisosial145persen,dan asuransi ManulifeIndonesia dari Medan.Ia mengaku puas asuransiwajib0,08persen. meningkat42persenmenjadi dengan layanan yangdiberikan Sementara itu, Head of Rp12 trilun, sedangkanki- Manulife. ProductManagementManulife nerja premi bisnis baru Menurut dia, pembayaran Indonesia Richard Sondakh ' mencapai Rp7,5 triliun ber- Maim asuransi dari Manulife mengakui,tahundepan meru- dasarkan annualized premium berlangsung sangatcepatatau pekan tahunyangmenantang. equivalent (APE). tak lebih dari sepekan setelah Namunkita akan menjadikan Menurut Richard, kekuatan dokumen dari rumah sakit tantangan menjadi peluang ManulifeIndonesiajugakarena diserahkan kepada agen yang untuk terus berinovasi baik menjagakepercayaan nasabah. mengurusinya. Responsnya dari segi

produk maupun Termasuk dalam membayar sangat bagus. Klaimnyacepat layanan ujar Richard. klaim, Tercatat, khususklaim sehinggaharusdipertahankan Richard menjelaskan,hasil perawatanCovid-19sepanjang ujarnya. surveiManulikeAsiaCare2022 JanuarihinggaOktober2022, Yendi menjadinasabahMamenyebutkan tiga produk ManulifeIndonesiamembayar nulike sejak 2018dengan memasuransi yang cocok untuk klaim sebesar Rp83 miliar. beliprodukasuransikesehatan dihadirkankenasabahpada Sedangkan untuk klaim bersamaistiiSetahun berselang, masa mendatang. Produk keseluruhan, pada periode _ ia kembali membeli produk asuransiituyaknipendidikan Januari-September 2022, esuransiharimaberdenominasi anak kesehatan,senaasuransi Manulife Indonesia sudah DolarAS. Diaberalasan produk jiwadanpenyakitkritis.Produk membayarKlaimsebesar Rp tersebut diperuntukkan sebagal tersebut akan menjadi produk 6 triliun {un-audited) Sepan- _warisan bagi anak cucunya asuransipilihandan menjadi jang 2021 lalu, Manulife kelak (*/mas)

Judul 2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar
Media/Date Radar Semarang/2022-12-19 05:54
Halaman/URL Pg3

2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar

Manulife Fokus di Tiga Produk



ISTIMEWA

OPTIMISTIS: Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife di Jakarta, akhir pekan lalu.

SEMARANG, *Radar Semarang*– Potensi industri asuransi di Indonesia pada 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimistis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland, Jumat (16/12).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi. "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," katanya.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi. Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Dia menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp 12,1 triliun. Sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan *annualized premium equivalent* (APE)

Dikatakan, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (*un-audited*) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (*audited*).

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife. Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak. **(bis)**

Manulife Fokus di Tiga Produk SEMARANG, Radar Semarang-Potensi industri asuransi di Indonesia pada 2023lumayan besardengankondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka Peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesi Kami sangat bersemangat dan optimistisdalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhanfinansialnasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan, ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland, Jumat (16/12).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produkasuransi, "Kami percaya batwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka" katanya.

inyal adanya tekanan ekonomi pada 2023 dikeluarkan Bank Duni Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saatbank-bank senral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yangtingei Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto(PDB) global akan melambat menjadi OS persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita Kondisi inilah yang secara teknis di maksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah terubisa bertahan saat krisis ekonomi. Berdasarkan data OJK, penerrasiasuransi di Indonesia masih rendah. TerTy Decisions. made easter OPTIMISTIS: Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre (kantor pusat Manulife di Jakarta, akhir pekan lalu.

catat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yangterdiriatas penetrasiasu1,19 persen asuransiumum, 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 008 persen.

Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. Namun ki ta akan menjadikantantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baikdarisegi produkmaupun layanan" ujar Richard.

Dia menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produkasuransi yang cocok untukdihadirkan ke nasabahpadamasa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kri tis. Produk tersebut akan menjadi produkasuransi pilihan dan menj di prioritasutama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaan masyarakatIndonesiaakan pentingnya memilikiasuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulifemembukukankinerja solid. PenGapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp 12,1 tiliun. Sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp35 triliun berdasarkanannuatized premium equivalent (APE) Dikatakan, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober2022, Manulife Indonesia membayarklaim sebesar Rp 83 miliar Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp6 triliun

(un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife indonesia membayar klaim sebesar Rp 89 triliun (audited).

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yangbaikdari Manulife. Halitulahyangmembuat mereka tetap memilih Manulife. Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulifedari Medan. la mengaku puasdengan layanan yang diberikan Manulife, Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya, Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransikesehatan bersama istri. Setahunberselang ia kembali membeli produkasuransi hari tua berdenomi"asi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai waTisan bagi anak cucunya kelak. (bis)

Judul 2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar
Media/Date Radar Semarang/2022-12-19 05:54
Halaman/URL Pg3

2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar

Manulife Fokus di Tiga Produk



ISTIMEWA

OPTIMISTIS: Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife di Jakarta, akhir pekan lalu.

SEMARANG, *Radar Semarang*– Potensi industri asuransi di Indonesia pada 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimistis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland, Jumat (16/12).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi. "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," katanya.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi. Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Dia menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp 12,1 triliun. Sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan *annualized premium equivalent* (APE)

Dikatakan, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (*un-audited*) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (*audited*).

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife. Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak. **(bis)**

Manulife Fokus di Tiga Produk SEMARANG, Radar Semarang-Potensi industri asuransi di Indonesia pada 2023lumayan besardengankondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka Peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesi Kami sangat bersemangat dan optimistisdalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhanfinansialnasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan, ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland, Jumat (16/12).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produkasuransi, "Kami percaya batwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka" katanya.

inyal adanya tekanan ekonomi pada 2023 dikeluarkan Bank Duni Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saatbank-bank senral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yangtingei Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto(PDB) global akan melambat menjadi OS persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita Kondisi inilah yang secara teknis di maksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah terubisa bertahan saat krisis ekonomi. Berdasarkan data OJK, penerrasiasuransi di Indonesia masih rendah. TerTy Decisions. made easter OPTIMISTIS: Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre (kantor pusat Manulife di Jakarta, akhir pekan lalu.

catat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yangterdiriatas penetrasiasu1,19 persen asuransiumum, 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 008 persen.

Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. Namun ki ta akan menjadikantantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baikdarisegi produkmaupun layanan" ujar Richard.

Dia menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produkasuransi yang cocok untukdihadirkan ke nasabahpadamasa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kri tis. Produk tersebut akan menjadi produkasuransi pilihan dan menj di prioritasutama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaan masyarakatIndonesiaakan pentingnya memilikiasuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulifemembukukankinerja solid. PenGapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp 12,1 tiliun. Sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp35 triliun berdasarkanannuatized premium equivalent (APE) Dikatakan, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober2022, Manulife Indonesia membayarklaim sebesar Rp 83 miliar Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp6 triliun

(un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife indonesia membayar klaim sebesar Rp 89 triliun (audited).

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yangbaikdari Manulife. Halitulahyangmembuat mereka tetap memilih Manulife. Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulifedari Medan. la mengaku puasdengan layanan yang diberikan Manulife, Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya, Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransikesehatan bersama istri. Setahunberselang ia kembali membeli produkasuransi hari tua berdenomi"asi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai waTisan bagi anak cucunya kelak. (bis)

Judul Tersangka Dirut PT Asuransi Jiwa Kresna Gugat Bareskrim
Media/Date Rakyat Merdeka/2022-12-19 05:04
Halaman/URL Pg13

Kasus Penggelapan Dana Nasabah

Tersangka Dirut PT Asuransi Jiwa Kresna Gugat Bareskrim

Direktur Utama PT Asuransi Jiwa Kresna (Kresna Life) Kurniadi Sastrawinata mengajukan gugatan praperadilan atas penetapannya sebagai tersangka penggelapan dan pencucian uang.

GUGATAN didaftarkan ke Pengadilan Negeri Jakarta Selatan. Kurniadi sebagai pemohon, sedangkan termohonnya Direktorat Tindak Pidana Ekonomi Khusus (Dittipideksus) Badan Reserse Kriminal (Bareskrim) Polri.

"Klasifikasi Perkara: sah atau tidaknya penetapan tersangka," demikian tercantum di Sistem Informasi Penelusuran Perkara (SIPP) PN Jaksel.

Dalam perkara nomor 113/ Pid.Pra/2022/PN JKT.SEL tersebut, Kurniadi mengajukan 8 poin dalam permohonannya. Pertama, menyatakan menerima dan mengabulkan permohonan praperadilannya untuk seluruhnya.

Kedua, menyatakan penetapan dirinya sebagai tersangka sebagaimana dimaksud dalam Surat Ketetapan Nomor S.Tap/6/II/RES.1.11./2021/Dittipideksus tertanggal 8 Februari 2021 adalah tidak sah dengan segala akibat hukumnya.

Ketiga, menyatakan seluruh surat-surat yang dikeluarkan oleh Dittipideksus untuk memeriksanya sebagai tersangka berdasarkan surat panggilan tanggal 04 Desember 2020, 6 Juli 2021 dan tanggal 13 Juli 2021 adalah tidak sah dengan segala akibat hukumnya.

Keempat, menyatakan atas proses pemeriksaan atau penyidikan terhadap dirinya terkait dengan produk-produk asuransi berupa Kresna Link Investa (K-LITA), Protecto Investa Kresna (PIK), Protecto Kredit Life, Protecto Beasiswa Cerdas dan Protecto Health Care dinyatakan ditutup setelah hakim memutuskan perkaranya.

Kelima, Kurniadi meminta Dittipideksus mengeluarkan Surat Perintah Penghentian Penyidikan dan Penuntutan (SP3) atas seluruh penyidikan yang dilakukan.

Keenam, Kurniadi meminta Dittipideksus membuka blokir rekening-rekening perusahaan di Bank Central Asia (BCA) atas nama PT Asuransi Jiwa Kresna.

Tak hanya itu, Kurniadi pun meminta blokir rekening atas nama Susanto Halim, Zulkarnaen, Gatot Budianto SR dan Michael Steven turut dibuka. Selanjutnya rekening atas nama Ingrid Kusumodjojo di Bank Mandiri.

"Kemudian rekening-rekening lainnya yang telah disita oleh Termohon, apabila ada," tulis Kurniadi dalam petitumnya.

Petitum nomor 7, Kurniadi meminta Dittipideksus memulihkan haknya dalam kemampuan, kedudukan dan harkat serta martabat Pemohon. Ia pun meminta majelis hakim membebankan seluruh biaya yang timbul dalam perkara ini kepada Dittipideksus.

"Atau apabila Ketua Pengadilan Negeri Jakarta Selatan melalui Hakim yang memeriksa berpendapat lain, maka dimohonkan putusan yang seadil-adilnya," tuntasnya.

Sebelumnya diberitakan, Bareskrim Polri menetapkan Kurniadi Sastrawinata (KS) sebagai tersangka dalam kasus dugaan tindak pidana penggelapan asuransi dan tindak pidana pencucian uang (TPPU).

Kepala Penerangan Umum Hubungan Masyarakat (Humas) Polri, Komisaris Besar Polisi Nurul Azizah mengatakan bahwa penetapan tersangka dilakukan setelah kepolisian menemukan bukti yang cukup.

"Penyidik telah menemukan adanya dugaan tindak pidana penggelapan pengasuransian dan TPPU atas gagal bayar polis para nasabah yang dilakukan tersangka dengan inisial KS," tutur Nurul.

Ia pun mengatakan bahwa berkas tersangka KS sudah dilimpahkan ke Jaksa Penuntut Umum (JPU) pada tanggal 19 September 2022.

Adapun perkara ini bermula ketika Bareskrim menerima 8 laporan polisi pada April-November 2020 terkait kasus penggelapan dan TPPU asuransi PT Kresna Life. Laporan itu teregister dan digabungkan ke dalam laporan nomor LP/B/0657/XI/2020/Bareskrim tanggal 18 November 2020.

"Hingga saat ini, ada 36 orang saksi yang sudah dimintai keterangan oleh penyidik. Kemudian, sudah dilakukan pengiriman tahap satu berkas perkara atas nama tersangka KS ke jaksa penuntut umum (JPU) pada tanggal 19 September 2022," ucap Nurul.

Setelah bukti cukup, Kurniadi dijadikan tersangka. Dia dijerat Pasal 372 Kitab Undang-Undang Hukum (KUHP) dengan ancaman hukuman penjara maksimal 4 tahun dan denda Rp 900 juta.

Subsider Pasal 75 UU Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian dengan ancaman hukuman penjara selama-lamanya 5 tahun dan denda maksimal Rp 5 miliar.

Kurniadi juga dijerat dengan Pasal 3 juncto Pasal 4 juncto Pasal 5 UU Nomor 8 Tahun 2010 tentang Pencegahan dan Pemberantasan TPPU. Dengan hukuman paling berat penjara maksimal 20 tahun dan denda maksimal Rp 10 miliar. ■ BYU

Direktur Utama PT Asuransi Jiwa Kresna (Kresna Life) Kurniadi Sastrawinata mengajukan gugatan praperadilan atas penetapannya sebagai tersangka penggelapan dan pencucian uang.

GUGATAN didaftarkan ke Pengadilan Negeri Jakarta Selatan. Kurniadi sebagai pemohon, sedangkan termohonnya Direktorat Tindak Pidana Ekonomi Khusus (Dittipideksus) Badan Reserse Kriminal (Bareskrim) Polri.

Klasifikasi Perkara: sah atau tidaknya penetapan tersangka, demikian tercantum di Sistem Informasi Penelusuran Perkara (SIPP) PN Jaksel.

Dalam perkara nomor 113/ Pid.Pra/2022/PN JKT.SEL tersebut, Kurniadi mengajukan 8 poindalam permohonannya. Pertama, menyatakan menerima dan mengabulkan permohonan praperadilannya untuk seluruhnya.

Kedua, menyatakan penetapan dirinya sebagai tersangka sebagaimana dimaksud dalam Surat Ketetapan Nomor S.Tap/6/11/ RES.1.11,/2021/Dittipideksus tertanggal 8 Februari 2021 adalah tidak sah dengan segala akibat hukumnya.

Ketiga, menyatakan seluruh surat-surat yang dikeluarkan oleh Dittipideksus untuk memeriksanya sebagai tersangka berdasarkan surat panggilan tanggal 04 Desember 2020, 6 Juli 2021 dan tanggal 13 Juli 2021 adalah tidak sah dengan segala akibat hukumnya.

Keempat, menyatakan atas proses pemeriksaan atau penyidikan terhadap dirinya terkait dengan produk-produk asuransi berupa Kresna Link Investa (K-LITA), Protecto Investa Kresna (PIK), Protecto Kredit Life, Protecto Beasiswa Cerdas dan Protecto Health Care dinyatakan ditutup setelah hakim memutuskan perkaranya.

Kelima, Kurniadi meminta Dittipideksus mengeluarkan Surat Perintah Penghentian Penyidikan dan Penuntutan (SP3) atas seluruh penyidikan yang dilakukan.

Keenam, Kurniadi meminta Dittipideksus membuka blokir rekening-rekening perusahaan di Bank Central Asia (BCA) atas nama PT Asuransi Jiwa Kresna.

Tak hanya itu, Kurniadi pun meminta blokir rekening atas nama Susanto Halim, Zulkarnaen, Gatot Budianto SR dan Michael Steven turut dibuka. Selanjutnya rekening atas nama Ingrid Kusumodjojo di Bank Mandiri.

Kemudian rekening-rekening lainnya yang telah disita oleh Termohon, apabila ada, tulis Kurniadi dalam petitumnya.

Petitum nomor 7, Kurniadi meminta Dittipideksus memulihkan haknya dalam kemampuan, kedudukan dan harkat serta martabat Pemohon. Ia pun meminta majelis hakim membebankan seluruh biaya yang timbul dalam perkara ini kepada Dittipideksus.

Atau apabila Ketua Pengadilan Negeri Jakarta Selatan melalui Hakim yang memeriksa berpendapat lain, maka dimohonkan putusan yang seadiladilnya, tuntasnya.

Sebelumnya diberitakan, Bareskrim Polri menetapkan Kurniadi Sastrawinata (KS) sebagai tersangka dalam kasus dugaan tindak pidana penggelapan asuransi dan tindak pidana pencucian uang (TPPU).

Kepala Penerangan Umum Hubungan Masyarakat (Humas) Polri, Komisaris Besar Polisi Nurul Azizah mengatakan bahwa penetapan tersangka dilakukan setelah kepolisian menemukan bukti yang cukup.

Penyidik telah menemukan adanya dugaan tindak pidana penggelapan pengasuransian dan TPPU atas gagal bayar polis para nasabah yang dilakukan tersangka dengan inisial KS, tutur Nurul.

Ia pun mengatakan bahwa berkas tersangka KS sudah dilimpahkan ke Jaksa Penuntut Umum (JPU) pada tanggal 19 September 2022.

Adapun perkara ini bermula ketika Bareskrim menerima 8 laporan polisi pada April-November 2020 terkait kasus penggelapan dan TPPU asuransi PT Kresna Life. Laporan ituteregister dan digabungkan ke dalam laporan nomor LP/B/0657/ XW/2020/Bareskrim tanggal 18 November 2020.

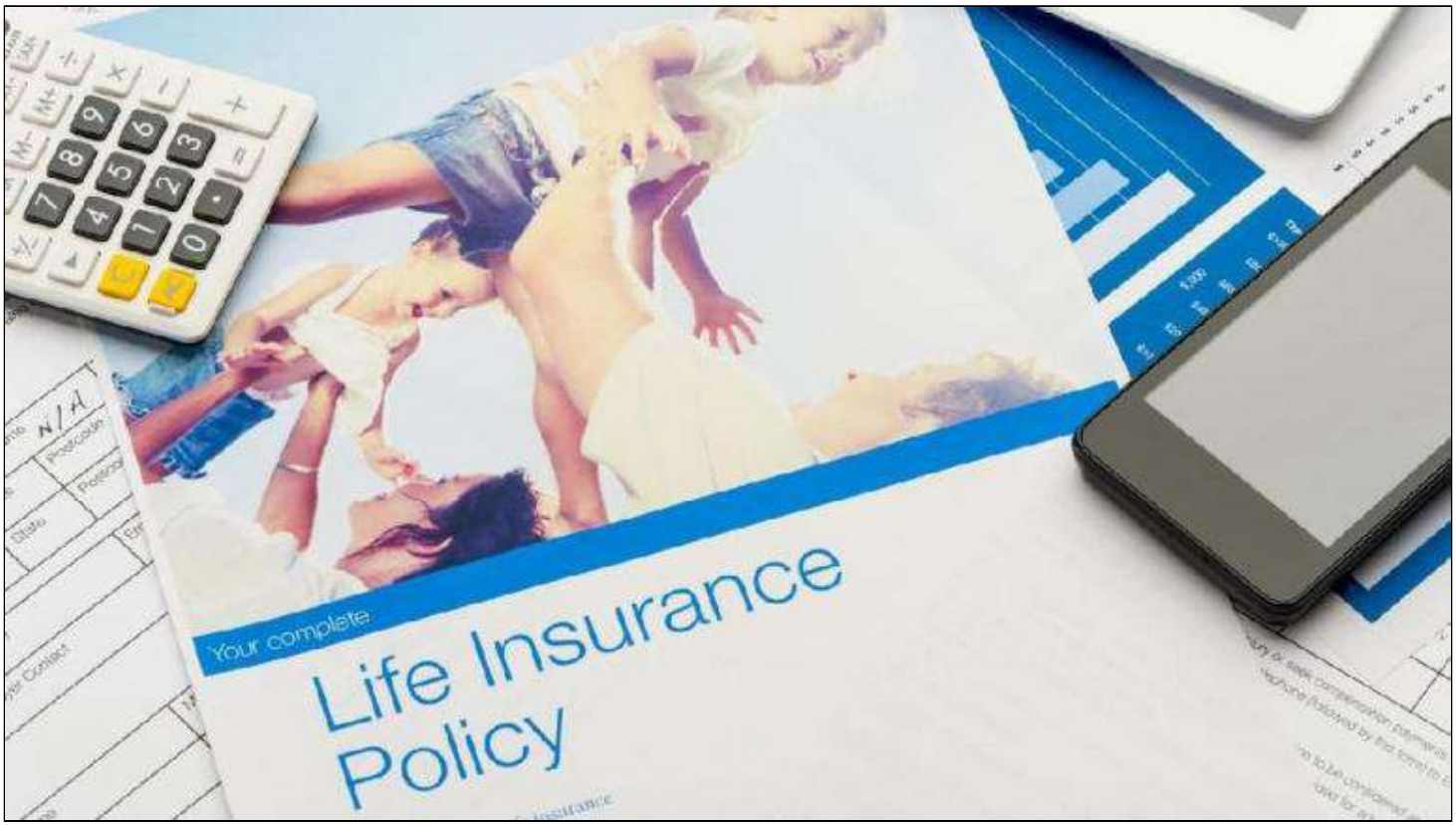
Hingga saat ini, ada 36 orang saksi yang sudah dimintai keterangan oleh penyidik. Kemudian, sudah dilakukan pengiriman tahap satu berkas perkara atas nama tersangka KS ke jaksa penuntut umum (JPU) pada tanggal 19 September 2022, ucap Nurul.

Setelah bukti cukup, Kurniadi dijadikan tersangka. Dia dijerat Pasal 372 Kitab Undang-Undang Hukum (KUHP) dengan ancaiman hukuman penjara maksimal 4 tahun dan denda Rp 900 juta.

Subsider Pasal 75 UU Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian dengan ancaman hukuman penjara selama-lamanya 5 tahun dan denda maksimal Rp 5 miliar.

Kumiadi juga dijerat dengan Pasal 3 juncto Pasal 4 juncto Pasal 5 UU Nomor 8 Tahun 2010 tentang Pencegahan dan Pemberantasan TPPU. Dengan hukuman paling berat penjara maksimal 20 tahun dan denda maksimal Rp 10 miliar. m 5vu

Judul	Kasus Penggelapan Dana Nasabah Tersangka Dirut PT Asuransi Jiwa Kresna Gugat Bareskrim
Media/Date	rm.id/2022-12-19 07:30
Halaman/URL	https://rm.id/baca-berita/nasional/153572/kasus-penggelapan-dana-nasabah-tersangka-dirut-pt-asuransi-jiwa-kresna-gugat-bareskrim



RM .id Rakyat Merdeka - Direktur Utama PT Asuransi Jiwa Kresna (Kresna Life) Kurniadi Sastrawinata mengajukan gugatan praperadilan atas penetapannya sebagai tersangka penggelapan dan pencucian uang.

Gugatan didaftarkan ke Pengadilan Negeri Jakarta Selatan. Kurniadi sebagai pemohon, sedangkan termohonnya Direktorat Tindak Pidana Ekonomi Khusus (Dittipideksus) Badan Reserse Kriminal (Bareskrim) Polri.

"Klasifikasi Perkara: sah atau tidaknya penetapan tersangka," demikian tercantum di Sistem Informasi Penelusuran Perkara (SIPP) PN Jaksel.

Dalam perkara nomor 113/ Pid.Pra/2022/PN JKT.SEL tersebut, Kurniadi mengajukan 8 poin dalam permohonannya. Pertama, menyatakan menerima dan mengabulkan permohonan praperadilannya untuk seluruhnya.

Kedua, menyatakan penetapan dirinya sebagai tersangka sebagaimana dimaksud dalam Surat Ketetapan Nomor S.Tap/6/II/ RES.1.11./2021/Dittipideksus tertanggal 8 Februari 2021 adalah tidak sah dengan segala akibat hukumnya.

Ketiga, menyatakan seluruh surat-surat yang dikeluarkan oleh Dittipideksus untuk memeriksanya sebagai tersangka berdasarkan surat panggilan tanggal 04 Desember 2020, 6 Juli 2021 dan tanggal 13 Juli 2021 adalah tidak sah dengan segala akibat hukumnya.

Keempat, menyatakan atas proses pemeriksaan atau penyidikan terhadap dirinya terkait dengan produk-produk asuransi berupa Kresna Link Investa (K-LITA), Protecto Investa Kresna (PIK), Protecto Kredit Life, Protecto Beasiswa Cerdas dan Protecto Health Care dinyatakan ditutup setelah hakim memutuskan perkaranya.

Kelima, Kurniadi meminta Dittipideksus mengeluarkan Surat Perintah Penghentian Penyidikan dan Penuntutan

(SP3) atas seluruh penyidikan yang dilakukan.

Keenam, Kurniadi meminta Dittipideksus membuka blokir rekening-rekening perusahaan di Bank Central Asia (BCA) atas nama PT Asuransi Jiwa Kresna.

Tak hanya itu, Kurniadi pun meminta blokir rekening atas nama Susanto Halim, Zulkarnaen, Gatot Budianto SR dan Michael Steven turut dibuka. Selanjutnya rekening atas nama Ingrid Kusumodjojo di Bank Mandiri.

Judul	Bank DKI Catatkan Kinerja Positif di Masa Sulit, Fidri Arnaldy Diganjar Penghargaan
Media/Date	suara.com/2022-12-19 07:01
Halaman/URL	https://www.suara.com/bisnis/2022/12/19/070117/bank-dki-catatkan-kinerja-positif-di-masa-sulit-fidri-arnaldy-diganjar-penghargaan



Suara.com - Bank DKI , secara spesifik CEO Bank DKI, Fidri Arnaldy kembali menerima penghargaan, yang terbaru yakni penghargaan "Indonesia Most Acclaimed CEO 2022 with Outstanding Leadership in Providing Reliable Banking Service Category Regional Bank".

Penghargaan ini berhasil diraih atas keberhasilan dalam memimpin transformasi perseroan sejak 2021 dan memoles kinerja keuangan yang positif di tengah kondisi yang masih diliputi ketidakpastian.

Penghargaan yang diinisiasi oleh media Warta Ekonomi tersebut diterima langsung oleh Direktur Utama Bank DKI, Fidri Arnaldy secara daring di Jakarta.

Direktur Utama Bank DKI, Fidri Arnaldy menyampaikan apresiasi sebesar-besarnya atas penghargaan yang diraih.

"Penghargaan ini tentunya menjadi pencapaian yang bernilai atas upaya dalam memimpin program Transformasi 5.0 di Bank DKI dan kembali menegaskan bahwa pencapaian kinerja positif Bank DKI diakui oleh berbagai lembaga independen terkemuka." kata Fidri.

Penghargaan Indonesia Most Acclaimed CEO 2022 merupakan bentuk apresiasi tim peneliti Warta Ekonomi terhadap kinerja CEO/Presiden Direktur/Direktur Utama dari berbagai kategori industri, seperti; agribisnis, asuransi jiwa dan umum, energi, ritel, hingga perbankan.

Penilaian dilakukan berdasarkan metode desk research, media monitoring dan expert panel dalam melihat kualitas pemimpin, seperti kinerja perusahaan selama tahun 2021-2022, serta content analysis dengan melihat berbagai sentimen positif yang muncul di media termasuk media sosial selama tahun 2021.

Selain penilaian atas kinerja perusahaan dan citra perusahaan tersebut, beberapa indikator penguat juga turut dinilai dalam Penghargaan ini, diantaranya Corporate strategy, Organizaitional Alignment, Team and Process,

Personal Working Norms, Eksternal Stakeholders, dan Board Engagement.
Sosok Fidri Arnaldy yang menjabat sebagai Direktur Utama Bank DKI sejak 28 Juni 2021 ini, memiliki pengalaman lebih dari 32 tahun dibidang perbankan baik konvensional maupun syariah dengan prestasi kinerja terbaik.
Atas pengalaman dan prestasi yang diraih selama perjalanannya, Fidri Arnaldy selaku Direktur Utama Bank DKI seringkali dianugerahi berbagai penghargaan baik secara organisasi maupun individu. Terakhir, Direktur Utama Bank DKI, Fidri Arnaldy dinobatkan sebagai Top 100 CEO 2022 versi majalah Infobank.
Kinerja cemerlang Bank DKI di bawah kepemimpinan Direktur Utama Fidri Arnaldy patut diacungi jempol. Berbagai raihan kinerja positif dan ekspansi yang solid mampu dibukukan oleh Bank DKI, tercermin dari catatan laba bersih sebesar Rp726 miliar atau tumbuh 28,83% secara year on year (YoY) pada Kuartal III 2022.

Selain itu, sepanjang tahun 2022 Bank DKI telah berhasil meraih berbagai penghargaan bergengsi total sebanyak 33 (tiga puluh tiga) penghargaan telah diraih Bank DKI, diantaranya penganugerahan sebagai peringkat 15 dari 20 Bank Terbaik versi majalah Forbes Indonesia.

Terbaru, Bank DKI berhasil meraih penghargaan sebagai "TOP Digital Implementation 2022 #STARS 4" dan Direktur Utama Bank DKI dinobatkan sebagai "TOP Leader On Digital Implementation 2022" dalam TOP Digital Awards 2022.

Sekretaris Perusahaan Bank DKI, Arie Rinaldi menambahkan bahwa semangat leadership dibawah kepemimpinan Direktur Utama Fidri Arnaldy turut mendorong insan Bank DKI untuk terus menunjukkan kompetensi dan kontribusi terbaik, serta berinovasi mewujudkan visi sebagai Bank Pilihan untuk Jakarta yang Maju dan Sejahtera.

Lebih lanjut Arie menyatakan penghargaan yang diterima oleh Direktur Utama Bank DKI Fidri Arnaldy ini juga menumbuhkan semangat optimisme atas berbagai upaya yang telah dilakukan Bank DKI dalam menghadapi era disrupsi di masa mendatang.

"Bank DKI terus berkomitmen dalam menghadirkan inovasi dan memberikan layanan terbaik kepada nasabah serta memenuhi harapan pemangku kepentingan, kearah digitalisasi" tutup Arie.

Judul Manulife Fokus di Tiga Produk
Media/Date Sumut Pos/2022-12-19 07:49
Halaman/URL Pg7

2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar

Manulife Fokus di Tiga Produk

Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.



ISTIMEWA

MANULIFE : Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekan lalu. Kepedulian pada nasabah selama pandemi Covid-19, kian membuat Manulife paham produk yang dibutuhkan nasabah.

"KAMI sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam keterangan tertulis diterima, Minggu (18/12).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

Ia menambahkan, pihaknya percaya, bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama. Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE).

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan. Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife.

Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife. **(gus/han**

2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar Manulife Fokus di Tiga Produk industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

KAMUIsangatbersemangatdan optimis dalam menyambuttahun 2023. Kamiberkomitmenmemenuhikebutuhan finansial nasabahdenganmemberikansolusiyangmengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produkdanlayanan,'ujar Presiden Direktur& CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam keterangan tertulis diterima, Minggu(18/12).

Ryan Charland menjelaskan, menuTutSurvei Manulife Asia Care2022,sebanyak83persenresponden melihat pentingnyamemilikiasuransi,dan 76 persen berkeinginanmembeliproduk asuransi.

Ta menambahkan, pihaknya percaya, bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasamembutuhkan proteksisertarencanapensiun untukke'amananmasadepan mereka.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank (Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaanmenaikkansuku bungasebagai

responsterhadapinllasi yangtinggi.

Jika kenaikan suku bunga disertai made casier Lives made dengantekananpasarkeuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB)globalakan melambatmenjadi OSpersenpada2023.Artinya,adakontraksi 04 persen per kapita. Kondisi = a inilah yang secara teknis dimaksud denganresesiglobal.

Kepala Departemen Pengawasan {Industri Keuangan Non-Bank(IKNB) 2A0JKAhmad Nasrullah meyakini,inustriasuransiakanbisamelewatitantanganresesi apalagi sudah terujibisa bertahansaatkrisisekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransidi Indonesia masih rendah. Tercatatpada 2021 baru mencapai3,18 persen, yangterdiriataspenetrasiasuransijiwa1,19persen,asuransiumum 0,47 persen, asuransi sosial LAS persen,danasuransiwajib008persen. Sementara itu, Head of Product Management ManulifeIndonesiaRichard Sondakh mengakui, tahun depanmerupakantahunyangmenantang Richard menjelaskan, hasilsurvei Manulife Asia Care2022 menyebutkan tigaprodukasuransiyangcocokuntuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang Produkasuransiituyakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis.

MANULIFE: Nasabah mendapat penjelasandi tuang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekanlalu. Kepedulian pada nasabah selama pandemi Covid19, kian membuat Manulife paham produkyang dibutuhkan nasabah.

Produktersebutakanmenjadiproduk asuransiplihandan menjadi prioritas utama. Menurut Richard, melihatkondisiekonomiyangtidakmenentu, menciptakanprodukasuransiyangterjan#kaumenjadi pilihan menggapaisegmen yang lebih luas. Seperti produk MifirstLife Protectorasuransijiwadigitalyangmenawarkanpremimulaidari Rp50000.

Dipaparkan, saatpandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebihbesarSepanjang2021, Manulife membukukan kinerjasolid, Pendapatanbersih premiasuransi ManulifeIndonesiameningkat42persenmenjadi Rp12 Igiliun,sedangkankinerjapremi bisnisbarumencapai Rp7,5tiliun berdasarkan annualizedpremiumegulvalenr(APE) Menurut Richard, kekuatan ManulifeIndonesiajugakarenamenjagakepercayaannasabah.Termasukdalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januarihingga Oktober2022, Manulife Indonesiamembayarklaimsebesar Rp 83miliar SedangkanuntukKlaimkeseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayarklaimsebesarRp6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar Kaimsebesar Rp8 9oiliun audited).

Sepanjang periode yang menantang kamiberhasiluntukmenghadirkan Mificlaim, yang memungkinkan nasabahuntukmelakukanpengajuan klaim yangringkas dan tanpa kertas, Ikamijuga memberikan fasilitastanda tangan digital dengan menggunakan MIPTSYyID/ tuturRyan, Sejumlahnasa'bahmengakuimendapatlayananyang bbaikdariManulife Halitlahyangmembbuatmerekatetapmemilih Manulife.

Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulifedari Medan.lamengakupuasdenganlayanan yangdiberikan Manulife. (gus/han

Judul Manulife Fokus di Tiga Produk
Media/Date Sumut Pos/2022-12-19 07:49
Halaman/URL Pg7

2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar

Manulife Fokus di Tiga Produk

Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.



ISTIMEWA

MANULIFE : Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekan lalu. Kepedulian pada nasabah selama pandemi Covid-19, kian membuat Manulife paham produk yang dibutuhkan nasabah.

"KAMI sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam keterangan tertulis diterima, Minggu (18/12).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

Ia menambahkan, pihaknya percaya, bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama. Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE).

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan. Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife.

Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife. **(gus/han**

2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar Manulife Fokus di Tiga Produk industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

KAMUIsangatbersemangatdan optimis dalam menyambuttahun 2023. Kamiberkomitmenmemenuhikebutuhan finansial nasabahdenganmemberikansolusiyangmengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produkdanlayanan,'ujar Presiden Direktur& CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam keterangan tertulis diterima, Minggu(18/12).

Ryan Charland menjelaskan, menuTutSurvei Manulife Asia Care2022,sebanyak83persenresponden melihat pentingnyamemilikiasuransi,dan 76 persen berkeinginanmembeliproduk asuransi.

Ta menambahkan, pihaknya percaya, bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasamembutuhkan proteksisertarencanapensiun untukke'amananmasadepan mereka.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank (Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaanmenaikkansuku bungasebagai

responsterhadapinllasi yangtinggi.

Jika kenaikan suku bunga disertai made casier Lives made dengantekananpasarkeuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB)globalakan melambatmenjadi OSpersenpada2023.Artinya,adakontraksi 04 persen per kapita. Kondisi = a inilah yang secara teknis dimaksud denganresesiglobal.

Kepala Departemen Pengawasan {Industri Keuangan Non-Bank(IKNB) 2A0JKAhmad Nasrullah meyakini,inustriasuransiakanbisamelewatitantanganresesi apalagi sudah terujibisa bertahansaatkrisisekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransidi Indonesia masih rendah. Tercatatpada 2021 baru mencapai3,18 persen, yangterdiriataspenetrasiasuransijiwa1,19persen,asuransiumum 0,47 persen, asuransi sosial LAS persen,danasuransiwajib008persen. Sementara itu, Head of Product Management ManulifeIndonesiaRichard Sondakh mengakui, tahun depanmerupakantahunyangmenantang Richard menjelaskan, hasilsurvei Manulife Asia Care2022 menyebutkan tigaprodukasuransiyangcocokuntuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang Produkasuransiituyakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis.

MANULIFE: Nasabah mendapat penjelasandi tuang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekanlalu. Kepedulian pada nasabah selama pandemi Covid19, kian membuat Manulife paham produkyang dibutuhkan nasabah.

Produktersebutakanmenjadiproduk asuransiplihandan menjadi prioritas utama. Menurut Richard, melihatkondisiekonomiyangtidakmenentu, menciptakanprodukasuransiyangterjan#kaumenjadi pilihan menggapaisegmen yang lebih luas. Seperti produk MifirstLife Protectorasuransijiwadigitalyangmenawarkanpremimulaidari Rp50000.

Dipaparkan, saatpandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebihbesarSepanjang2021, Manulife membukukan kinerjasolid, Pendapatanbersih premiasuransi ManulifeIndonesiameningkat42persenmenjadi Rp12 Igiliun,sedangkankinerjapremi bisnisbarumencapai Rp7,5tiliun berdasarkan annualizedpremiumegulvalenr(APE) Menurut Richard, kekuatan ManulifeIndonesiajugakarenamenjagakepercayaannasabah.Termasukdalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januarihingga Oktober2022, Manulife Indonesiamembayarklaimsebesar Rp 83miliar SedangkanuntukKlaimkeseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayarklaimsebesarRp6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar Kaimsebesar Rp8 9oiliun audited).

Sepanjang periode yang menantang kamiberhasiluntukmenghadirkan Mificlaim, yang memungkinkan nasabahuntukmelakukanpengajuan klaim yangringkas dan tanpa kertas, Ikamijuga memberikan fasilitastanda tangan digital dengan menggunakan MIPTSYyID/ tuturRyan, Sejumlahnasa'bahmengakuimendapatlayananyang bbaikdariManulife Halitlahyangmembbuatmerekatetapmemilih Manulife.

Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulifedari Medan.lamengakupuasdenganlayanan yangdiberikan Manulife. (gus/han

Judul	KPU Tebingtinggi Seleksi Anggota PPS dengan Sistem CAT
Media/Date	sumutpos.jawapos.com/2022-12-19 09:36
Halaman/URL	https://sumutpos.jawapos.com/daerah/19/12/2022/kpu-tebingtinggi-seleksi-anggota-pps-dengan-sistem-cat/



TEBINGTINGGI, SUMUTPOS.CO Anggota Komisioner Komisi Pemilihan Umum (KPU) Kota Tebingtinggi Emil Sofyan mengatakan seleksi anggota Panitia Pemungutan Suara (PPS) akan dibuka di Desember 2022. Sedangkan untuk penerimaan berkas pendaftaran calon anggota PPS itu, kita mulai dari tanggal 18 Desember sampai 27 Desember 2022.

Emil Sofyan menjelaskan setelah berkas diterima, akan dilakukan penelitian administrasi calon anggota PPS. "Penelitian itu akan kita mulai tanggal 19 Desember sampai 29 Desember 2022. Kemudian hasil seleksi akan diumumkan tanggal 30 Desember 2022 sampai tanggal 1 Januari 2023," jelas Emil Sofyan. melalui talkshow radio yang digelar Pemerintah Kota Tebingtinggi melalui Diskominfo bersama KPU di radio DIS FM Jalan Sudirman Kota Tebingtinggi.

Emil Sofyan, Sabtu (17/12) kembali menjelaskan bahwa setelah hasil seleksi administrasi diumumkan, calon anggota PPS yang lulus seleksi akan mengikuti seleksi tertulis calon anggota PPS pada tanggal 2 Januari 2023. Hasil seleksi tertulis akan diumumkan pada tanggal 5 Januari 2023.

"KPU Tebingtinggi mengajak masyarakat untuk mendaftar dan mengikuti proses perekrutan anggota PPS karena seleksi tertulis akan menggunakan sistem Computer Assisted Test (CAT) dan dilakukan secara terbuka serta adil," paparnya.

Ditambahkan Emil Sofyan bahwa sebelumnya bahwa KPU sudah mengadakan seleksi wawancara terhadap calon

anggota Panitia Pemilihan Kecamatan (PPK) yang berlangsung selama 3 hari. "Kami sudah mengumumkan hasil lulus seleksi wawancara terhadap calon anggota PPK. Dari hasil seleksi, ada 10 besar nama yang lulus seleksi wawancara di setiap Kecamatan. Dari 10 besar tersebut, 5 orang akan dilantik dan 5 orang lagi masuk ke daftar tunggu apabila nanti ada yang sakit, mengundurkan diri, dan lain sebagainya," ucap Emil Sofyan.
Lebih lanjut Emil Sofyan menjelaskan bahwa 5 orang yang akan dilantik direncanakan pada 4 Januari 2024. Mereka akan bertugas sebagai anggota PPK, yang pertama mereka akan menggelar (rapat) pleno untuk memilih ketua PPK di wilayah Kecamatan masing-masing.
PPK dan PPS merupakan badan Adhoc, PPK berkedudukan di Kecamatan dan PPS berkedudukan di Desa ataupun Kelurahan. Untuk PPS selanjutnya akan membentuk Pantarlih atau Panitia Pemuktahiran Data Pemilih pada setiap TPS.
"Panitia Pemuktahiran Data Pemilih ini bertugas mendata masyarakat di setiap TPS agar masyarakat benar-benar terdata sebagai pemilih dan tidak ada masyarakat yang tidak terdata sebagai pemilih. Kemudian sebelum Pemilihan Umum 2024 dilaksanakan, akan dibentuk lagi Kelompok Penyelenggara Pemungutan Suara (KPPS) berjumlah 7 orang," jelas Emil Sofyan.
Emil kembali menambahkan badan Adhoc untuk Pemilu 2024 selain diberikan gaji, juga akan diberikan asuransi jiwa. "Kalau mau mendaftar menjadi anggota PPK, PPS, Pantarlih, dan KPPS tidak perlu khawatir lagi karena apabila ada yang meninggal dalam melaksanakan tugas akan diberikan santunan dengan jumlah yang cukup signifikan," pungkasnya. (ian/azw) TEBINGTINGGI, SUMUTPOS.CO Anggota Komisioner Komisi Pemilihan Umum (KPU) Kota Tebingtinggi Emil Sofyan mengatakan seleksi anggota Panitia Pemungutan Suara (PPS) akan dibuka di Desember 2022. Sedangkan untuk penerimaan berkas pendaftaran calon anggota PPS itu, kita mulai dari tanggal 18 Desember sampai 27 Desember 2022.
Emil Sofyan menjelaskan setelah berkas diterima, akan dilakukan penelitian administrasi calon anggota PPS. "Penelitian itu akan kita mulai tanggal 19 Desember sampai 29 Desember 2022. Kemudian hasil seleksi akan diumumkan tanggal 30 Desember 2022 sampai tanggal 1 Januari 2023," jelas Emil Sofyan. melalui talkshow radio yang digelar Pemerintah Kota Tebingtinggi melalui Diskominfo bersama KPU di radio DIS FM Jalan Sudirman Kota Tebingtinggi.
Emil Sofyan, Sabtu (17/12) kembali menjelaskan bahwa setelah hasil seleksi administrasi diumumkan, calon anggota PPS yang lulus seleksi akan mengikuti seleksi tertulis calon anggota PPS pada tanggal 2 Januari 2023. Hasil seleksi tertulis akan diumumkan pada tanggal 5 Januari 2023.

"KPU Tebingtinggi mengajak masyarakat untuk mendaftar dan mengikuti proses perekrutan anggota PPS karena seleksi tertulis akan menggunakan sistem Computer Assisted Test (CAT) dan dilakukan secara terbuka serta adil," paparnya.

Ditambahkan Emil Sofyan bahwa sebelumnya bahwa KPU sudah mengadakan seleksi wawancara terhadap calon anggota Panitia Pemilihan Kecamatan (PPK) yang berlangsung selama 3 hari. "Kami sudah mengumumkan hasil lulus seleksi wawancara terhadap calon anggota PPK. Dari hasil seleksi, ada 10 besar nama yang lulus seleksi wawancara di setiap Kecamatan. Dari 10 besar tersebut, 5 orang akan dilantik dan 5 orang lagi masuk ke daftar tunggu apabila nanti ada yang sakit, mengundurkan diri, dan lain sebagainya," ucap Emil Sofyan.

Lebih lanjut Emil Sofyan menjelaskan bahwa 5 orang yang akan dilantik direncanakan pada 4 Januari 2024. Mereka akan bertugas sebagai anggota PPK, yang pertama mereka akan menggelar (rapat) pleno untuk memilih ketua PPK di wilayah Kecamatan masing-masing.

PPK dan PPS merupakan badan Adhoc, PPK berkedudukan di Kecamatan dan PPS berkedudukan di Desa ataupun Kelurahan. Untuk PPS selanjutnya akan membentuk Pantarlih atau Panitia Pemuktahiran Data Pemilih

pada setiap TPS.

"Panitia Pemuktahiran Data Pemilih ini bertugas mendata masyarakat di setiap TPS agar masyarakat benar-benar terdata sebagai pemilih dan tidak ada masyarakat yang tidak terdata sebagai pemilih. Kemudian sebelum Pemilihan Umum 2024 dilaksanakan, akan dibentuk lagi Kelompok Penyelenggara Pemungutan Suara (KPPS) berjumlah 7 orang," jelas Emil Sofyan.

Emil kembali menambahkan badan Adhoc untuk Pemilu 2024 selain diberikan gaji, juga akan diberikan asuransi jiwa. "Kalau mau mendaftar menjadi anggota PPK, PPS, Pantarlih, dan KPPS tidak perlu khawatir lagi karena apabila ada yang meninggal dalam melaksanakan tugas akan diberikan santunan dengan jumlah yang cukup signifikan," pungkasnya. (ian/azw)

Judul	Ini Dia Misteri Kecelakaan SilkAir 185 di Sungai Musi, Pilot Bunuh Diri?
Media/Date	surya24.com/2022-12-19 09:54
Halaman/URL	https://surya24.com/read/detail/5675/ini-dia-misteri-kecelakaan-silkair-185-di-sungai-musi-pilot-bunuh-diri



JAKARTA (SURYA24.COM)- Pesawat SilkAir jatuh di Sungai Musi, Kecamatan Sungsang, Kabupaten Musibanyuasin, Sumatera Selatan, 19 Desember 1997. Dikutip Harian Kompas, 20 Desember 1997, pesawat dari pabrikan Boeing 737-300 dengan nomor penerbangan MI-185 milik maskapai Singapura itu sebelumnya lepas landas dari Bandar Udara Soekarno-Hatta, Jakarta pukul 15.23 WIB dengan tujuan Singapura.

Akibat insiden itu, sebanyak 97 penumpang dan 7 awak pesawat meninggal dunia.

Rinciannya adalah 40 warga Singapura, dua Jepang, 23 Indonesia, empat Jerman, 10 Malaysia, lima Amerika, lima Perancis, tiga Inggris, masing-masing seorang Bosnia, Austria, India, Taiwan, dan Australia.

Pilot bunuh diri?

Misteri terkait kepastian penyebab kecelakaan tersebut masih menjadi tanda tanya. Namun spekulasi menyebutkan bahwa ada dugaan pilot melakukan bunuh diri.

Dikutip dari WSJ.com, pilot tersebut dikendalikan pilot warga Singapura berusia 41 tahun, Tsu Way Ming, seorang pilot berpengalaman dengan waktu terbang 6.900 jam.

Sedangkan co-pilot adalah warga Selandia Baru berusia 23 tahun, Duncan Ward, berpengalaman untuk usianya, dengan 2.200 jam terbang.

Sekitar enam menit setelah perekam suara kokpit berhenti, dan dengan jet yang masih meluncur mulus di

ketinggian 35.000 kaki, perekam data penerbangan berhenti.
Transponder elektronik jet, yang menanggapi permintaan radar dengan lokasi dan ketinggian, menunjukkan pesawat jatuh dari ketinggian 35.000 kaki ke 19.000 kaki, ketika respons transponder berhenti.
Sementara itu, jet tersebut, yang kini menukik dengan kecepatan supersonik dan di luar batas desainnya, mulai pecah di udara.
Beberapa detik kemudian, badan pesawat utama menabrak sungai Indonesia. Ekor jet dan bagian lain yang putus di udara jatuh ke tanah sejauh dua atau tiga mil. Saat itu sekitar pukul 16.13 waktu Jakarta, 50 menit setelah pesawat lepas landas.

Pesawat hancur berkeping-keping Setelah 18 hari, proses pencarian puing-puing dan korban kecelakaan SilkAir akhirnya dihentikan pada 5 Januari 1998.

Berdasarkan jumlah dan volume potongan, pencarian telah berhasil mengumpulkan 50 persen dari total bagian badan pesawat.

Sementara mengenai jumlah tepat korban yang ditemukan berdasarkan potongan tubuh korban masih belum dapat diketahui.

Tim juga berhasil menemukan Flight Data Recorder (FDR) pada 27 Desember 1997 dan Cockpit Voice Recorder (CVT) pada 4 Januari 1998.

Para korban yang ditemukan kemudian dimakamkan secara massal pada area pemakaman Kebun Bunga, Palembang pada 19 Januari 1998.

Pilot bekas pasukan AU Singapura Sementara itu, pilot pesawat yang bernama Tsu Way Ming (41) merupakan seorang bekas anggota tim akrobatik Angkatan Udara Singapura.

Bahkan, Tsu juga pernah menjadi anggota Ksatria Hitam elite selama berada di angkatan udara, dikutip dari Harian Kompas, 24 Desember 1997.

Tsu juga pilot tempur berpengalaman dan instruktur penerbangan yang berpangkat mayor.

Sebelum bergabung dengan SilkAir pada Maret 1992, sebagai perwira pertama, ia telah mengantungi 4.000 jam terbang.

Ia kemudian dipromosikan menjadi kapten Januari pada 1996.

Menurut SilkAir, sebelum jatuh, ia telah mengantongi total sekitar 6.900 jam penerbangan.

Dugaan penyebab kecelakaan Harian Kompas, 2 Agustus 1998 memberitakan, dugaan jatuhnya SilkAir mengarah pada surface system, bagian permukaan yang berkaitan dengan sistem kontrol.

Salah satu buktinya, berada pada detail micro-seconds saat pesawat 56,4 ton tersebut jatuh disintegrasi dan menewaskan 104 penumpang dan awaknya.

Namun, dugaan lain dari penyebab kecelakaan ini adalah bunuh diri yang dilakukan Tsu.

Indikasi yang menunjuk Tsu Way sebagai penyebab jatuhnya pesawat antara lain disimpulkan dari persoalan yang tengah dihadapi pilot ini saat pesawatnya jatuh.

Tsu dikabarkan kehilangan dua sampai tiga juta dollar dalam bursa saham. Sebelum musibah, ia bahkan diketahui mengambil polis asuransi jiwa atas namanya bernilai jutaan dollar.

Di Amerika Serikat, kasus ini cukup mengundang perhatian, apalagi tuntutan diajukan di pengadilan New York.

Adalah Wall Street Journal yang mengikuti kasus penuntutan keluarga Suzan Picariello ini.

Hasil investigasi Dikutip dari situs resmi Pemerintah Singapura, Komite Nasional Keselamatan Transportasi (KNKT) Indonesia memimpin penyelidikan resmi, dengan bantuan dari Dewan Keselamatan Transportasi Nasional (NTSB) Amerika Serikat (AS), Kementerian Komunikasi dan Teknologi Informasi Singapura dan Biro Investigasi Keselamatan Udara Australia.

Sebagai bagian dari penyelidikan, kotak hitam dan komponen pesawat lainnya diperiksa oleh para ahli di Indonesia, Australia, Perancis, dan AS.

Menurut laporan akhir yang dirilis pada 14 Desember 2000, baik CVR dan FDR telah berhenti merekam sesaat sebelum tumbukan tetapi pada waktu yang berbeda CVR pada pukul 16.05 dan FDR pada pukul 16.11.

NTSC menemukan bahwa alat perekam tersebut tidak berfungsi, tetapi tidak dapat menjelaskan mengapa mereka berhenti dan mengapa penghentian terjadi pada waktu yang berbeda.

Faktanya, KNKT tidak menemukan bukti yang mendukung dengan tegas salah satu penjelasan yang mungkin untuk kecelakaan itu, termasuk kegagalan mekanis atau listrik, cuaca, kontrol lalu lintas udara, dan tindakan pilot.

Dari semua skenario yang dipertimbangkan, yang paling mengganggu adalah pilot bunuh diri. Keadaan misterius seputar tragedi tersebut memicu spekulasi awal bahwa pilot telah melakukan bunuh diri di kokpit.

Ketika investigasi mengungkap masalah disiplinernya di SilkAir dan masalah keuangan, spekulasi semakin meningkat.

Pada Agustus 1999, NTSC menyarankan dalam pembaruan sementara bahwa kecelakaan itu mungkin disengaja. Hal ini menyebabkan polisi Singapura dipanggil untuk menyelidiki apakah insiden tersebut memang merupakan kasus bunuh diri sekaligus pembunuhan.

Namun, polisi akhirnya menyimpulkan bahwa tidak ada bukti bahwa pilot atau awak lainnya memiliki niat atau motif untuk bunuh diri dengan menyebabkan kecelakaan tersebut.

Judul	Dorong Ekonomi Syariah, PBNU dan Prudential Syariah Berkolaborasi
Media/Date	tabloidbintang.com/2022-12-19 03:00
Halaman/URL	https://www.tabloidbintang.com/gaya-hidup/181215-dorong-ekonomi-syariah-pbnu-dan-prudential-syariah-berkolaborasi



TABLOIDBINTANG.COM - Untuk memajukan ekonomi syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi syariah dunia di 2024, Prudential Syariah bekerjasama dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) meluncurkan kemitraan strategis.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini berupa kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf (ZISWAF).

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7 persen populasi di dalam negeri.

Data tersebut berpotensi untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional.

Dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30 persen dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan program-program tersebut ditujukan bagi masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

"Dengan kerja sama ini, perusahaan semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga

Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau," ujar Omar Sjawaldy dalam siaran pers yang diterima wartawan Sabtu (17/12).

"Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," tambah Ketua Umum Pengurus PBNU KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya).

Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan syariah.

SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

Judul	Dorong Ekonomi Syariah, PBNU dan Prudential Syariah Berkolaborasi
Media/Date	tabloidbintang.com/2022-12-19 03:00
Halaman/URL	https://www.tabloidbintang.com/gaya-hidup/181215-dorong-ekonomi-syariah-pbnu-dan-prudential-syariah-berkolaborasi



TABLOIDBINTANG.COM - Untuk memajukan ekonomi syariah nasional dan mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi syariah dunia di 2024, Prudential Syariah bekerjasama dengan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU) meluncurkan kemitraan strategis.

Kemitraan Prudential Syariah dan PBNU ini berupa kerja sama di berbagai bidang, di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan Syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta Zakat Infaq Sodaqoh Wakaf (ZISWAF).

Berdasarkan laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan 237,56 juta jiwa atau setara dengan 86,7 persen populasi di dalam negeri.

Data tersebut berpotensi untuk mendorong ekonomi Syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional.

Dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30 persen dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa.

Omar Sjawaldy Anwar, Presiden Direktur Prudential Syariah mengatakan program-program tersebut ditujukan bagi masyarakat Indonesia, khususnya warga Nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 juta orang.

"Dengan kerja sama ini, perusahaan semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga

Nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif dan terjangkau," ujar Omar Sjawaldy dalam siaran pers yang diterima wartawan Sabtu (17/12).

"Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi syariah di Indonesia, maka akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," tambah Ketua Umum Pengurus PBNU KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya).

Hingga saat ini, Prudential Syariah telah melayani dan melindungi lebih dari 500.000 peserta dan secara konsisten melakukan upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan syariah.

Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), Prudential Syariah berdedikasi untuk membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan syariah.

SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu; Edukasi, Regulasi dan Data, Penelitian dan Pengembangan, serta Bincang Syariah.

Judul BRINS Raih Penghargaan Best Brand Awareness in General Insurance
Media/Date tauberita.com/2022-12-19 10:11
Halaman/URL https://www.tauberita.com/brins-raih-penghargaan-best-brand-awareness-in-general-insurance



- Perusahaan asuransi umum BRI Insurance (BRINS) dianugerahi penghargaan sebagai Best Brand Awareness in General Insurance oleh The Iconomic Research and Consulting.

Penghargaan diberikan The Iconomic Research and Consulting kepada Chief Financial Officer (CFO) BRINS, Sony Harsono, dalam rangkaian acara "Indonesia Financial Brand Awards 2022" dan "Indonesia Top Financial Industry Executive Awards 2022" yang digelar di Hotel Le Meridien, Jakarta, pada Jumat (16/12/2022).

"Terima kasih kepada The Iconomics atas penghargaan yang telah diberikan. Penghargaan yang diraih oleh BRINS menunjukkan hasil dari strategi branding yang baik dan pelayanan yang telah kami berikan untuk selutuh customer . Kami senang BRINS dapat dikenal serta dipercaya oleh masyarakat Indonesia" ujarnya dalam rilis yang diterima Kompas.com, Senin (19/12/2022).

Penghargaan yang diraih oleh BRINS, kata Sony, dijadikan pihaknya sebagai motivasi dalam meningkatkan kreativitas dan kinerja, serta berinovasi untuk hadir memberi solusi kepada masyarakat.

"Sesuai komitmen BRINS, (kami ada) untuk menjadi The Most Trusted Partner For Reliable Protection Solutions," sambungnya.

Sebagai informasi, penghargaan Indonesia Financial Brand Awards 2022 meliputi beberapa kategori, yakni Best Brand Awareness Award, Best Brand Image Award, Best Customer Service Reputation Award, dan Best Sosial Contribution Reputation Award. Peraih penghargaan masing-masing kategori didapatkan perusahaan tertentu

berdasarkan penilaian tertinggi pada setiap kategorinya "Penghargaan yang diberikan kepada BRINS tidak lepas dari hasil kerja keras semua pihak, baik itu seluruh pekerja maupun customer BRINS," ujarnya.

Perlu diketahui, anugerah tersebut dibuat berdasar studi dari hasil survei kepada lebih dari 10.000 responden yang tersebar di sejumlah wilayah, yakni Medan, Makassar, Bali, Pontianak, Manado, Jakarta, Bandung, Surabaya, Yogyakarta, dan Semarang.

Responden adalah mereka yang berada pada rentang usia 19-38 tahun dari beragam lapisan ekonomi mulai low , middle , hingga high .

Tak hanya itu, penghargaan juga mengacu pada tahapan survei yang dilakukan The Iconomics terhadap bank buku IV, III dan II; asuransi jiwa dan umum; perusahaan pembiayaan; serta sekuritas dan layanan teknologi finansial.

Judul	Bank DKI Catatkan Kinerja Positif di Masa Sulit, Fidri Arnaldy Diganjar Penghargaan
Media/Date	tauberita.com/2022-12-19 07:01
Halaman/URL	https://www.tauberita.com/bank-dki-catatkan-kinerja-positif-di-masa-sulit-fidri-arnaldy-diganjar-penghargaan



TAUBERITA.COM - Bank DKI , secara spesifik CEO Bank DKI, Fidri Arnaldy kembali menerima penghargaan, yang terbaru yakni penghargaan "Indonesia Most Acclaimed CEO 2022 with Outstanding Leadership in Providing Reliable Banking Service Category Regional Bank".

Penghargaan ini berhasil diraih atas keberhasilan dalam memimpin transformasi perseroan sejak 2021 dan memoles kinerja keuangan yang positif di tengah kondisi yang masih diliputi ketidakpastian.

Penghargaan yang diinisiasi oleh media Warta Ekonomi tersebut diterima langsung oleh Direktur Utama Bank DKI, Fidri Arnaldy secara daring di Jakarta.

Direktur Utama Bank DKI, Fidri Arnaldy menyampaikan apresiasi sebesar-besarnya atas penghargaan yang diraih.

"Penghargaan ini tentunya menjadi pencapaian yang bernilai atas upaya dalam memimpin program Transformasi 5.0 di Bank DKI dan kembali menegaskan bahwa pencapaian kinerja positif Bank DKI diakui oleh berbagai lembaga independen terkemuka." kata Fidri.

Penghargaan Indonesia Most Acclaimed CEO 2022 merupakan bentuk apresiasi tim peneliti Warta Ekonomi terhadap kinerja CEO/Presiden Direktur/Direktur Utama dari berbagai kategori industri, seperti; agribisnis, asuransi jiwa dan umum, energi, ritel, hingga perbankan.

Penilaian dilakukan berdasarkan metode desk research, media monitoring dan expert panel dalam melihat kualitas pemimpin, seperti kinerja perusahaan selama tahun 2021-2022, serta content analysis dengan melihat berbagai sentimen positif yang muncul di media termasuk media sosial selama tahun 2021.

Selain penilaian atas kinerja perusahaan dan citra perusahaan tersebut, beberapa indikator penguat juga turut dinilai dalam Penghargaan ini, diantaranya Corporate strategy, Organizaitional Alignment, Team and Process,

Personal Working Norms, Eksternal Stakeholders, dan Board Engagement.
Sosok Fidri Arnaldy yang menjabat sebagai Direktur Utama Bank DKI sejak 28 Juni 2021 ini, memiliki pengalaman lebih dari 32 tahun dibidang perbankan baik konvensional maupun syariah dengan prestasi kinerja terbaik.
Atas pengalaman dan prestasi yang diraih selama perjalanannya, Fidri Arnaldy selaku Direktur Utama Bank DKI seringkali dianugerahi berbagai penghargaan baik secara organisasi maupun individu. Terakhir, Direktur Utama Bank DKI, Fidri Arnaldy dinobatkan sebagai Top 100 CEO 2022 versi majalah Infobank.
Kinerja cemerlang Bank DKI di bawah kepemimpinan Direktur Utama Fidri Arnaldy patut diacungi jempol. Berbagai raihan kinerja positif dan ekspansi yang solid mampu dibukukan oleh Bank DKI, tercermin dari catatan laba bersih sebesar Rp726 miliar atau tumbuh 28,83% secara year on year (YoY) pada Kuartal III 2022.

Selain itu, sepanjang tahun 2022 Bank DKI telah berhasil meraih berbagai penghargaan bergengsi total sebanyak 33 (tiga puluh tiga) penghargaan telah diraih Bank DKI, diantaranya penganugerahan sebagai peringkat 15 dari 20 Bank Terbaik versi majalah Forbes Indonesia.

Terbaru, Bank DKI berhasil meraih penghargaan sebagai "TOP Digital Implementation 2022 #STARS 4" dan Direktur Utama Bank DKI dinobatkan sebagai "TOP Leader On Digital Implementation 2022" dalam TOP Digital Awards 2022.

Sekretaris Perusahaan Bank DKI, Arie Rinaldi menambahkan bahwa semangat leadership dibawah kepemimpinan Direktur Utama Fidri Arnaldy turut mendorong insan Bank DKI untuk terus menunjukkan kompetensi dan kontribusi terbaik, serta berinovasi mewujudkan visi sebagai Bank Pilihan untuk Jakarta yang Maju dan Sejahtera.

Lebih lanjut Arie menyatakan penghargaan yang diterima oleh Direktur Utama Bank DKI Fidri Arnaldy ini juga menumbuhkan semangat optimisme atas berbagai upaya yang telah dilakukan Bank DKI dalam menghadapi era disrupsi di masa mendatang.

"Bank DKI terus berkomitmen dalam menghadirkan inovasi dan memberikan layanan terbaik kepada nasabah serta memenuhi harapan pemangku kepentingan, kearah digitalisasi" tutup Arie.

Judul	Banyak yang Paham Asuransi, Tetapi Kok yang Punya Masih Lebih Sedikit?
Media/Date	theiconomics.com/2022-12-19 03:57
Halaman/URL	https://www.theiconomics.com/art-of-execution/banyak-yang-paham-asuransi-tetapi-kok-yang-punya-masih-lebih-sedikit/



Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan yang dilakukan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tahun ini, antara lain mengungkapkan bahwa sebenarnya sudah banyak masyarakat yang paham asuransi. Tingkat literasi asuransi mencapai 31,7%.

Tetapi, masyarakat yang memiliki produk asuransi masih jauh lebih rendah dibandingkan tingkat literasi. Tingkat inklusi asuransi baru mencapai 16,6%.

"Sebenarnya kondisi asuransi sekarang itu kayak perbankan tahun 1980-an," ujar Cicilia Nina, Direktur AXA Financial Indonesia saat temu media pekan lalu di Jakarta.

Saat itu, banyak masyarakat Indonesia yang mengetahui tentang perbankan. Tetapi, masyarakat yang memiliki rekening bank atau mengakses layanan perbankan masih lebih sedikit. Saat ini kondisi sudah berbalik, tingkat literasi perbankan lebih rendah dibandingkan tingkat inklusinya. Jumlah masyarakat yang memiliki akses ke

perbankan sudah mencapai 74%. Tetapi, pemahaman atau tingkat literasinya lebih rendah yaitu di level 49,9%.

Kembali ke asuransi. Lebih tingginya tingkat literasi asuransi menunjukkan bahwa upaya edukasi sudah dilakukan. Tetapi, menurut Cicilia Nina, edukasi ini perlu lebih tajam lagi, lebih menukik ke dalam sehingga tidak berhenti pada pemahaman, tetapi pada praksis yaitu memiliki produk.

Menurut Cicilia, ada beberapa hal yang sering dijadikan alasan orang tak membeli produk asuransi, meski mereka paham soal asuransi. Pertama, karena merasa belum perlu. Padahal, risiko terus mengintai dan terjadi kapan saja, seperti risiko sakit, kecelakaan, hingga meninggal dunia.

"Kalau orang bilang enggak perlu asuransi, sebenarnya enggak mungkin orang enggak perlu. Selama kita bisa sakit, bisa celaka, bisa cacat, pasti perlu," ujar Cicilia.

Alasan kedua yang biasanya menjadi alasan orang untuk belum membeli produk asuransi, walaupun dia tahu dan paham fungsinya, adalah karena enggak ada duit. Alasan ini tidak sepenuhnya benar. Karena kadang-kadang ketika penghasilan sudah membaik pun, tetap merasa kekurangan uang, karena kebutuhan naik terus. Di sinilah perencanaan dalam mengelola keuangan itu penting. "Makanya asuransi itu harus disisihkan, jangan disisakan. Karena enggak pernah sisa," ujar Cicilia.

Artinya, alokasi kebutuhan untuk asuransi bukan berasal dari dana sisa, tetapi sejak awal dialokasikan, sama seperti mengalokasikan untuk kebutuhan sehari-hari dan kebutuhan investasi.

Alasan lain yang juga acapkali terdengar yang menghalangi orang membeli asuransi adalah, karena tidak mau terburu-buru. Tetapi, jelas Cicilia, masalahnya risiko tidak pernah diketahui kapan akan menghampir.

"Kalau orang bilang enggak buru-buru, enggak apa sih enggak buru-buru. Masalahnya, penyakit itu datang kapan saja," ujarnya.

Judul Industri Asuransi Bisa Lewati Resesi
Media/Date Tribun Bali/2022-12-19 09:35
Halaman/URL Pg3

Industri Asuransi Bisa Lewati Resesi

- **OJK Optimistis Peluang Nasional Tetap Besar**
- **Ekonomi Tak Menentu, Manulife Fokus 3 Produk**

DENPASAR, TRIBUN BALI - Industri asuransi diyakini bisa melewati tantangan resesi apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi. Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah.

Tercatat pada 2021 penetrasi baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen. Maka potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam keterangannya, Minggu (18/12).

Dari Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi. "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," ujarnya.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia yang mencatat resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Kata Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk Mi-First Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000.

Saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE). **(ian)**



ISTIMEWA

ASURANSI - Nasabah Manulife saat mendapatkan penjelasan terkait asuransi. Industri asuransi diyakini bisa melewati tantangan resesi apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Asuransi Bisa Lewati Resesi H OJK Optimistis Peluang Nasional Tetap Besar H Ekonomi Tak Menentu, Manulife Fokus 3 Produk DENPASAR, TRIBUN BALI - Industri asuransi diyakini bisa melewati tantangan resesi apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi. Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK). penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 penetrasi baru mencapai 3.18 yang terdiri atas uransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0.47 persen, asuransi sosial 1.45 persen, dan asuransi wajib 0.08 persen. Maka potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar. Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam keterangannya, Minggu (18/12). Dari Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi. "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka." ujarnya. Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia yang mencatat resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0.5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0.4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Sementara itu. Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan, ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang.

Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Kata Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000.

Saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE). (lan) ISTIMEWA ASURANSI - Nasabah Manulife saat mendapatkan penjelasan terkait asuransi. Industri asuransi diyakini bisa melewati tantangan resesi apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Judul Industri Asuransi Bisa Lewati Resesi
Media/Date Tribun Bali/2022-12-19 09:35
Halaman/URL Pg3

Industri Asuransi Bisa Lewati Resesi

- **OJK Optimistis Peluang Nasional Tetap Besar**
- **Ekonomi Tak Menentu, Manulife Fokus 3 Produk**

DENPASAR, TRIBUN BALI - Industri asuransi diyakini bisa melewati tantangan resesi apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi. Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah.

Tercatat pada 2021 penetrasi baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen. Maka potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam keterangannya, Minggu (18/12).

Dari Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi. "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," ujarnya.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia yang mencatat resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Kata Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk Mi-First Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000.

Saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE). **(ian)**



ISTIMEWA

ASURANSI - Nasabah Manulife saat mendapatkan penjelasan terkait asuransi. Industri asuransi diyakini bisa melewati tantangan resesi apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Asuransi Bisa Lewati Resesi H OJK Optimistis Peluang Nasional Tetap Besar H Ekonomi Tak Menentu, Manulife Fokus 3 Produk DENPASAR, TRIBUN BALI - Industri asuransi diyakini bisa melewati tantangan resesi apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi. Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK). penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 penetrasi baru mencapai 3.18 yang terdiri atas uransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0.47 persen, asuransi sosial 1.45 persen, dan asuransi wajib 0.08 persen. Maka potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar. Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam keterangannya, Minggu (18/12). Dari Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi. "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka." ujarnya. Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia yang mencatat resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0.5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0.4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Sementara itu. Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan, ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang.

Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Kata Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000.

Saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE). (lan) ISTIMEWA ASURANSI - Nasabah Manulife saat mendapatkan penjelasan terkait asuransi. Industri asuransi diyakini bisa melewati tantangan resesi apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Judul Maulife Optimistis Sambut 2023
Media/Date Tribun Jateng/2022-12-19 08:40
Halaman/URL Pg3



ISTIMEWA/MANULIFE INDONESIA

MENDAPAT PENJELASAN - Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekan lalu. Kepedulian terhadap nasabah selama pandemi covid-19 kian membuat Manulife memahami produk yang dibutuhkan, yaitu kesehatan, pendidikan anak, jiwa dan penyakit kritis.

Manulife Optimistis Sambut 2023

JAKARTA, TRIBUN - Industri asuransi di Indonesia dipandang masih memiliki potensi cukup besar di 2023. Hal itu menyusul masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

Hal itupun menjadi optimisme perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia. "Kami sangat bersemangat dan optimistis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," kata Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia, Ryan Charland, dalam keterangannya, Minggu (18/12).

Menurut dia, Survei Manulife Asia Care 2022 mencatat sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi. "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi, serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," ucapnya.

Adapun, Head of Product Management Manulife Indonesia, Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun, kami akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujarnya.

Menurut dia, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk itu akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, Richard menyatakan, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000.

Richard menyebut, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah, termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan covid-19 sepanjang Januari-Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar Rp 83 miliar. Sedangkan klaim keseluruhan pada periode yang sama, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas. Kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan.

Sejumlah nasabah pun mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itu seperti diungkapkan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi Manulife berlangsung sangat cepat, atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responnya sangat bagus. Klaimnya cepat, sehingga harus dipertahankan," ujarnya. **(idy)**

ee | ISTIMEWA/MANULIFE INDONESIA MENDAPAT PENJELASAN - Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekan lalu. Kepedulian terhadap nasabah selama pandemi covid-19 kian membuat Manulife memahami produk yang dibutuhkan, yaitu kesehatan, pendidikan anak, jiwa dan penyakit kritis.

Manulife Optimistis Sambut 2023 JAKARTA, TRIBUN Industri asuransi di Indonesia dipandang masih memiliki potensi cukup besar di 2023. Hal itu menyusul masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

Hal itupun menjadi optimisme perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia. Kami sangat bersemangat dan optimistis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan, kata Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia, Ryan Charland, dalam keterangannya, Minggu (18/12).

Menurut dia, Survei Manulife Asia Care 2022 mencatat sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi. "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi, serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," ucapnya.

Adapun, Head of Product Management Manulife Indonesia, Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. Namun, kami akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan, ujarnya.

Menurut dia, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk itu akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, Richard menyatakan, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000.

Richard menyebut, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah, termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan covid-19 sepanjang Januari-Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar Rp 83 miliar. Sedangkan klaim keseluruhan pada periode yang sama, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited).

Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas. Kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID, tutur Ryan.

Sejumlah nasabah pun mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itu seperti diungkapkan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi Manulife berlangsung sangat cepat, atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. Responnya sangat bagus. Klaimnya cepat, sehingga harus dipertahankan, ujarnya. (idy)

Judul Maulife Optimistis Sambut 2023
Media/Date Tribun Jateng/2022-12-19 08:40
Halaman/URL Pg3



ISTIMEWA/MANULIFE INDONESIA

MENDAPAT PENJELASAN - Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekan lalu. Kepedulian terhadap nasabah selama pandemi covid-19 kian membuat Manulife memahami produk yang dibutuhkan, yaitu kesehatan, pendidikan anak, jiwa dan penyakit kritis.

Manulife Optimistis Sambut 2023

JAKARTA, TRIBUN - Industri asuransi di Indonesia dipandang masih memiliki potensi cukup besar di 2023. Hal itu menyusul masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

Hal itupun menjadi optimisme perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia. "Kami sangat bersemangat dan optimistis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," kata Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia, Ryan Charland, dalam keterangannya, Minggu (18/12).

Menurut dia, Survei Manulife Asia Care 2022 mencatat sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi. "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi, serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," ucapnya.

Adapun, Head of Product Management Manulife Indonesia, Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun, kami akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujarnya.

Menurut dia, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk itu akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, Richard menyatakan, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000.

Richard menyebut, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah, termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan covid-19 sepanjang Januari-Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar Rp 83 miliar. Sedangkan klaim keseluruhan pada periode yang sama, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas. Kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan.

Sejumlah nasabah pun mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itu seperti diungkapkan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi Manulife berlangsung sangat cepat, atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responnya sangat bagus. Klaimnya cepat, sehingga harus dipertahankan," ujarnya. **(idy)**

ee | ISTIMEWA/MANULIFE INDONESIA MENDAPAT PENJELASAN - Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekan lalu. Kepedulian terhadap nasabah selama pandemi covid-19 kian membuat Manulife memahami produk yang dibutuhkan, yaitu kesehatan, pendidikan anak, jiwa dan penyakit kritis.

Manulife Optimistis Sambut 2023 JAKARTA, TRIBUN Industri asuransi di Indonesia dipandang masih memiliki potensi cukup besar di 2023. Hal itu menyusul masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

Hal itupun menjadi optimisme perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia. Kami sangat bersemangat dan optimistis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan, kata Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia, Ryan Charland, dalam keterangannya, Minggu (18/12).

Menurut dia, Survei Manulife Asia Care 2022 mencatat sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi. "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi, serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," ucapnya.

Adapun, Head of Product Management Manulife Indonesia, Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. Namun, kami akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan, ujarnya.

Menurut dia, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk itu akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, Richard menyatakan, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp 50.000.

Richard menyebut, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah, termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan covid-19 sepanjang Januari-Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar Rp 83 miliar. Sedangkan klaim keseluruhan pada periode yang sama, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited).

Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas. Kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID, tutur Ryan.

Sejumlah nasabah pun mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itu seperti diungkapkan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi Manulife berlangsung sangat cepat, atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. Responnya sangat bagus. Klaimnya cepat, sehingga harus dipertahankan, ujarnya. (idy)

Judul Manulife Fokus di Tiga Produk
Media/Date Tribun Pontianak/2022-12-19 09:17
Halaman/URL Pg5

Manulife Fokus di Tiga Produk

2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar

JAKARTA – Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12).

Dia menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi. , "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka."

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia, yang mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.



IST

PENJELASAN - Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekan lalu.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE)

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (unaudited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan.

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife. Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak. **(nin/*)**

Hi 2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar JAKARTA - Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah

pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan, ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12).

Dia menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi. , Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka. Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia, yang mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023.

Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan NonBank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan IST PENJELASAN - Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekan lalu.

premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium eguivalent (APE) Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan

untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (unaudited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID, tutur Ryan.

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife. Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan, ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak. (nin/*) oom |

Judul Manulife Fokus di Tiga Produk
Media/Date Tribun Pontianak/2022-12-19 09:17
Halaman/URL Pg5

Manulife Fokus di Tiga Produk

2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar

JAKARTA – Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12).

Dia menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi. , "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka."

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia, yang mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.



IST

PENJELASAN - Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekan lalu.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE)

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (unaudited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan.

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife. Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak. **(nin/*)**

Hi 2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar JAKARTA - Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah

pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan, ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12).

Dia menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi. , Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka. Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia, yang mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023.

Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan NonBank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan IST PENJELASAN - Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekan lalu.

premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium eguivalent (APE) Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan

untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (unaudited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID, tutur Ryan.

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife. Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan, ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak. (nin/*) oom |

Judul Peluang Industri Asuransi Tetap Besar di 2023
Media/Date Tribun Timur/2022-12-19 07:22
Halaman/URL Pg4

Peluang Industri Asuransi Tetap Besar di 2023

Manulife Fokus di Tiga Produk

JAKARTA, TRIBUN - Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar.

Hal ini sehubungan dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

Demikian dipaparkan dalam rilis Manulife Idonesia Minggu (18/12).

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam rilis.

Ryan menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

"Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka, tambahnya

Senada Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang.

"Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.**(rud)**

@ Manulife Fokus di Tiga Produk JAKARTA, TRIBUN Potensi Industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan

besar.

Hal Ini sehubungan dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

Demikian dipaparkan dalam rilis Manulife Idonesia Minggu (18/12).

Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka, ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam rilis.

Ryan menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka, tambahnya Senada Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, Industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara Itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang.

Namun kita akan menJadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berlnovasi baik dari segi produk maupun layanan, ujar Richard. (rud)

Judul Pendidikan Hingga Jiwa
Media/Date Tribun Timur/2022-12-19 07:22
Halaman/URL Pg4

Pendidikan Hingga Jiwa

RICHARD menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang.

Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50 ribu.**(rud)**



RICHARD menjelaskan, hasil survei Manuli- utama. fe Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk Menurut Richard, melihat kondisi ekonoasuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nami yang tidak menentu, menciptakan prosabah pada masa mendatang. duk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, menggapai segmen yang lebih luas. Seperkesehatan, serta asuransi jiwa dan penya- ti produk Mifirst Life Protector asuransi jiwa kit kritis. Produk tersebut akan menjadi pro- digital yang menawarkan premi mulai dari duk asuransi pilihan dan menjadi prioritas Rp50 ribu.(rud) Decisions made caster Lives made ad

Judul Peluang Industri Asuransi Tetap Besar di 2023
Media/Date Tribun Timur/2022-12-19 07:22
Halaman/URL Pg4

Peluang Industri Asuransi Tetap Besar di 2023

Manulife Fokus di Tiga Produk

JAKARTA, TRIBUN - Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar.

Hal ini sehubungan dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

Demikian dipaparkan dalam rilis Manulife Idonesia Minggu (18/12).

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam rilis.

Ryan menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

"Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka, tambahnya

Senada Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang.

"Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.**(rud)**

@ Manulife Fokus di Tiga Produk JAKARTA, TRIBUN Potensi Industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan

besar.

Hal Ini sehubungan dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

Demikian dipaparkan dalam rilis Manulife Idonesia Minggu (18/12).

Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka, ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam rilis.

Ryan menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka, tambahnya Senada Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, Industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara Itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang.

Namun kita akan menJadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berlnovasi baik dari segi produk maupun layanan, ujar Richard. (rud)

Judul	Ada Gejolak Resesi, Kinerja Industri Asuransi Nasional Diprediksi Tetap Kinclong
Media/Date	tribunnews.com/2022-12-19 09:35
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/bisnis/2022/12/19/ada-gejolak-resesi-kinerja-industri-asuransi-nasional-diprediksi-tetap-kinclong



TRIBUNNEWS.COM, JAKARTA Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia .

Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi , apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi , dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi .

"Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," ujarnya.
Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar.

Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim.

Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar.

Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

Judul	Ada Gejolak Resesi, Kinerja Industri Asuransi Nasional Diprediksi Tetap Kinclong
Media/Date	tribunnews.com/2022-12-19 09:35
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/bisnis/2022/12/19/ada-gejolak-resesi-kinerja-industri-asuransi-nasional-diprediksi-tetap-kinclong



TRIBUNNEWS.COM, JAKARTA Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia .

Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi , apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi , dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi .

"Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," ujarnya.
Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar.

Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim.

Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar.

Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

Judul Peluang Industri Asuransi Dinilai Masih Besar Di 2023
Media/Date validnews.id/2022-12-19 00:00
Halaman/URL https://www.validnews.id/ekonomi/peluang-industri-asuransi-dinilai-masih-besar-di-2023



JAKARTA - Peluang industri asuransi nasional pada 2023 dinilai masih tetap besar karena penetrasi asuransi yang masih rendah, serta kesadaran masyarakat yang kian meningkat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

"Kami optimistis menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Senin (19/12), dilansir dari Antara .

Dia menambahkan pihaknya percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depannya.

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 penetrasi asuransi baru 3,18%.

Angka itu terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19%, asuransi umum 0,47%, asuransi sosial 1,45%, dan asuransi wajib 0,08%.

Baca Juga:

Agar Warga Tak Cari Sehat Di Negeri Tetangga Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh menyebutkan hasil survei Manulife Asia Care 2022 menunjukkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan untuk nasabah pada masa mendatang.

Produk yang akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama itu adalah pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis.

Dia mengakui pada 2023 merupakan tahun yang menantang.

"Namun, kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun

layanan," ujarnya.
Menurut dia, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti, produk MiFirst Life Protector, asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Richard juga menjelaskan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan menjadi lebih besar.

Sepanjang 2021, pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42% menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE).

Baca Juga:

AAUI Catat Premi Asuransi Umum Tumbuh 19,9% Pada Triwulan III Menurut dia, kekuatan Manulife juga karena menjaga kepercayaan nasabah, termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan covid-19, sepanjang Januari-Oktober 2022, Manulife membayar sebesar Rp83 miliar.

Sedangkan, untuk klaim keseluruhan pada periode Januari-September 2022, perusahaan membayar klaim Rp6 triliun (un-audited). Sementara, pada 2021, Manulife membayar klaim sebesar Rp8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas dan kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tambah Ryan.

Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan, mengakui pembayaran klaim asuransi berlangsung tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya.

"Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga ini harus dipertahankan," ujarnya.

Judul Peluang Industri Asuransi Dinilai Masih Besar Di 2023
Media/Date validnews.id/2022-12-19 00:00
Halaman/URL https://www.validnews.id/ekonomi/peluang-industri-asuransi-dinilai-masih-besar-di-2023



JAKARTA - Peluang industri asuransi nasional pada 2023 dinilai masih tetap besar karena penetrasi asuransi yang masih rendah, serta kesadaran masyarakat yang kian meningkat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

"Kami optimistis menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Senin (19/12), dilansir dari Antara .

Dia menambahkan pihaknya percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depannya.

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 penetrasi asuransi baru 3,18%.

Angka itu terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19%, asuransi umum 0,47%, asuransi sosial 1,45%, dan asuransi wajib 0,08%.

Baca Juga:

Agar Warga Tak Cari Sehat Di Negeri Tetangga Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh menyebutkan hasil survei Manulife Asia Care 2022 menunjukkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan untuk nasabah pada masa mendatang.

Produk yang akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama itu adalah pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis.

Dia mengakui pada 2023 merupakan tahun yang menantang.

"Namun, kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun

layanan," ujarnya.
Menurut dia, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti, produk MiFirst Life Protector, asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Richard juga menjelaskan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan menjadi lebih besar.

Sepanjang 2021, pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42% menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE).

Baca Juga:

AAUI Catat Premi Asuransi Umum Tumbuh 19,9% Pada Triwulan III Menurut dia, kekuatan Manulife juga karena menjaga kepercayaan nasabah, termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan covid-19, sepanjang Januari-Oktober 2022, Manulife membayar sebesar Rp83 miliar.

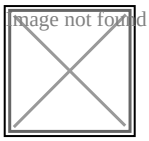
Sedangkan, untuk klaim keseluruhan pada periode Januari-September 2022, perusahaan membayar klaim Rp6 triliun (un-audited). Sementara, pada 2021, Manulife membayar klaim sebesar Rp8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas dan kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tambah Ryan.

Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan, mengakui pembayaran klaim asuransi berlangsung tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya.

"Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga ini harus dipertahankan," ujarnya.

Judul	Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar di 2023, Manulife Fokus di Tiga Produk
Media/Date	wartaekonomi.co.id/2022-12-19 06:04
Halaman/URL	https://wartaekonomi.co.id/read467306/peluang-industri-asuransi-nasional-tetap-besar-di-2023-manulife-fokus-di-tiga-produk



Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

Ia menambahkan, "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka." Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE).

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

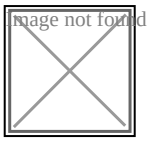
"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan. Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife.

Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak..

Judul	Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar di 2023, Manulife Fokus di Tiga Produk
Media/Date	wartaekonomi.co.id/2022-12-19 06:04
Halaman/URL	https://wartaekonomi.co.id/read467306/peluang-industri-asuransi-nasional-tetap-besar-di-2023-manulife-fokus-di-tiga-produk



Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi.

Ia menambahkan, "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka." Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE).

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar. Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan. Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife.

Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak..

Judul	Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar pada 2023, Ini Strategi Manulife
Media/Date	wartakota.tribunnews.com/2022-12-19 08:44
Halaman/URL	https://wartakota.tribunnews.com/2022/12/19/peluang-industri-asuransi-nasional-tetap-besar-pada-2023-ini-strategi-manulife



Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia .

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland melalui keterangan pers, Senin (19/12/2022) Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi Ia menambahkan, "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka." Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia.

Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023.

Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita.

Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.
Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang.
"Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang.

Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis.

Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas.

Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar.

Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah.

Termasuk dalam membayar klaim.

Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar.

Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan.

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife .

Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife .

Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan.

Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya.

"Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri.

Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak.

Judul	Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar pada 2023, Ini Strategi Manulife
Media/Date	wartakota.tribunnews.com/2022-12-19 08:44
Halaman/URL	https://wartakota.tribunnews.com/2022/12/19/peluang-industri-asuransi-nasional-tetap-besar-pada-2023-ini-strategi-manulife



Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia .

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland melalui keterangan pers, Senin (19/12/2022) Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi Ia menambahkan, "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka." Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia.

Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023.

Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita.

Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.
Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang.
"Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang.

Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis.

Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas.

Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar.

Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE) Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah.

Termasuk dalam membayar klaim.

Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 83 miliar.

Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp 6 triliun (un-audited) Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp 8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan.

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife .

Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife .

Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan.

Ia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya.

"Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri.

Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak.

Judul 2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar
Media/Date Waspada/2022-12-19 09:14
Halaman/URL PgA3

2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar

Manulife Fokus Di Tiga Produk

JAKARTA (Waspada): Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi. "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," tambah Ryan Charland.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.



Waspada/Ist

Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekan lalu. Kepedulian pada nasabah selama pandemi Covid-19, kian membuat Manulife paham produk yang dibutuhkan nasabah, yaitu kesehatan, pendidikan anak, jiwa dan penyakit kritis.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE).

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp83 miliar.

Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp6 triliun (un-audited). Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan.

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife. Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Dia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak. ***(m31)***

JAKARTA (Waspada): Potensi industri asuransi di indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yanghanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), sertasemakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melaluiinovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi sertarencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka, tambah Ryan Charland.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bankbank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen perkapita. Kondisi inilah yangsecara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisisekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai3,18 persen, yangterdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, danasuransi wajib 008 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadipeluanguntukterusberinovasibaik dari segi produk maupun layanan, ujar Richard.

Richard menjelaskan,hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, sertaasuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebutakan menjadi produkasuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan proDecisions: made easier Lives made gir Waspada/Ist Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekan lalu. Kepedulian pada nasabah selama pandemi Covid-19, kian membuat Manulife paham produk yang dibutuhkan nasabah, yaitu kesehatan, pendidikan anak, jiwa dan penyakit kritis.

dukasuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. perti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesiameningkat 42 persen menjadiRp12,1 triliun, sedangkan kinerjapremibisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE).

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022 Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp83 miliar.

Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayarklaim sebesar Rp6triliun (un-audited). Sepanjang 2021 lalu, ManulifeIndonesia membayar klaim sebesar Rp8,9 triliun (audited) Sepanjang periode yang menantang kat borhasi menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkannasabah untuk melakukanpengajuanklimyang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan faslitastanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID, tutur Ryan.

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife. Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. (Diamengakupuasdenganlayanan yang diberikan Manulife.

Menurutdia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsungsangat ceparatau taklebih darisepekansetelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya."Responsnya sangat bagus Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan, ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeliprodukasuransikesehatan bersama istri. Setahun berselang, iakembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS, Diaberalasanproduktersebutdiperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak. (m31)

Judul 2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar
Media/Date Waspada/2022-12-19 09:14
Halaman/URL PgA3

2023, Peluang Industri Asuransi Nasional Tetap Besar

Manulife Fokus Di Tiga Produk

JAKARTA (Waspada): Potensi industri asuransi di Indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yang hanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), serta semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

"Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi. "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," tambah Ryan Charland.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Richard menjelaskan, hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.



Waspada/Ist

Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekan lalu. Kepedulian pada nasabah selama pandemi Covid-19, kian membuat Manulife paham produk yang dibutuhkan nasabah, yaitu kesehatan, pendidikan anak, jiwa dan penyakit kritis.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE).

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp83 miliar.

Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayar klaim sebesar Rp6 triliun (un-audited). Sepanjang 2021 lalu, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp8,9 triliun (audited).

"Sepanjang periode yang menantang, kami berhasil untuk menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pengajuan klaim yang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan fasilitas tanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID," tutur Ryan.

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife. Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. Dia mengaku puas dengan layanan yang diberikan Manulife.

Menurut dia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsung sangat cepat atau tak lebih dari sepekan setelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya. "Responsnya sangat bagus. Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan," ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeli produk asuransi kesehatan bersama istri. Setahun berselang, ia kembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS. Dia beralasan produk tersebut diperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak. ***(m31)***

JAKARTA (Waspada): Potensi industri asuransi di indonesia di tahun 2023 lumayan besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi yanghanya 3,18 persen (data Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021), sertasemakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi. Hal itu membuka peluang bagi perusahaan asuransi nasional, termasuk Manulife Indonesia.

Kami sangat bersemangat dan optimis dalam menyambut tahun 2023. Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melaluiinovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland di Jakarta, Jumat (16/12/2022).

Ryan Charland menjelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi sertarencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka, tambah Ryan Charland.

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada tahun 2023 dikeluarkan Bank Dunia. Bank Dunia mencatat, resesi 2023 dipicu keadaan saat bankbank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen perkapita. Kondisi inilah yangsecara teknis dimaksud dengan resesi global.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisisekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai3,18 persen, yangterdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, danasuransi wajib 008 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadipeluanguntukterusberinovasibaik dari segi produk maupun layanan, ujar Richard.

Richard menjelaskan,hasil survei Manulife Asia Care 2022 menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, sertaasuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebutakan menjadi produkasuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

Menurut Richard, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan proDecisions: made easier Lives made gir Waspada/Ist Nasabah mendapat penjelasan di ruang Customer Contact Centre kantor pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekan lalu. Kepedulian pada nasabah selama pandemi Covid-19, kian membuat Manulife paham produk yang dibutuhkan nasabah, yaitu kesehatan, pendidikan anak, jiwa dan penyakit kritis.

dukasuransi yang terjangkau menjadi pilihan menggapai segmen yang lebih luas. perti produk MiFirst Life Protector asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000.

Dipaparkan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki asuransi kesehatan lebih besar. Sepanjang2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesiameningkat 42 persen menjadiRp12,1 triliun, sedangkan kinerjapremibisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE).

Menurut Richard, kekuatan Manulife Indonesia juga karena menjaga kepercayaan nasabah. Termasuk dalam membayar klaim. Tercatat, khusus klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022 Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp83 miliar.

Sedangkan untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022, Manulife Indonesia sudah membayarklaim sebesar Rp6triliun (un-audited). Sepanjang 2021 lalu, ManulifeIndonesia membayar klaim sebesar Rp8,9 triliun (audited) Sepanjang periode yang menantang kat borhasi menghadirkan MiEclaim, yang memungkinkannasabah untuk melakukanpengajuanklimyang ringkas dan tanpa kertas, kami juga memberikan faslitastanda tangan digital dengan menggunakan MiPrivyID, tutur Ryan.

Sejumlah nasabah mengakui mendapat layanan yang baik dari Manulife. Hal itulah yang membuat mereka tetap memilih Manulife. Seperti yang dikatakan Yendi Vestano, nasabah Manulife dari Medan. (Diamengakupuasdenganlayanan yang diberikan Manulife.

Menurutdia, pembayaran klaim asuransi dari Manulife berlangsungsangat ceparatau taklebih darisepekansetelah dokumen dari rumah sakit diserahkan kepada agen yang mengurusinya."Responsnya sangat bagus Klaimnya cepat sehingga harus dipertahankan, ujarnya.

Yendi menjadi nasabah Manulife sejak 2018 dengan membeliprodukasuransikesehatan bersama istri. Setahun berselang, iakembali membeli produk asuransi hari tua berdenominasi Dolar AS, Diaberalasanproduktersebutdiperuntukkan sebagai warisan bagi anak cucunya kelak. (m31)