

Jum'at, 19 November 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Pentingnya Digitalisasi
Nama Media	Kontan
Newstrend	Transformasi Digital Industri Asuransi jiwa
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-11-19
Sentimen	Positif

Pentingnya Digitalisasi

Industri asuransi sedang berupaya untuk *rebound* pasca hantaman pandemi Covid-19. Gabungan pelaku asuransi jiwa yang tergabung dalam Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menekankan pentingnya upaya digitalisasi dalam menggenjot upaya rebound tersebut.

Menurut Togar Pasaribu, Direktur Eksekutif AAJI, langkah teknis pemulihan lewat digitalisasi adalah pertama, perusahaan asuransi mengembangkan kerja sama dengan berbagai perusahaan teknologi agar tetap melayani nasabah dengan baik di tengah keterbatasan interaksi tatap muka yang ada.

Kedua, mempermudah klaim dengan menggunakan online/web/mobile app.

Ketiga, ujian bagi tenaga pemasar dengan menggunakan mobile apps yang dikembangkan oleh AAJI.

Selain itu, Togar menekankan pentingnya pelaku industri terus membaca perubahan konsumen dan pihak-pihak lain dalam ekosistem industri asuransi jiwa. Selain itu, penting pula membaca perubahan populasi, di mana Gen Z dan milenial merupakan jumlah populasi yang tinggi.

Tak kalah pentingnya juga mengembangkan kolaborasi dan ekosistem industri asuransi jiwa dalam new economy. "Misalnya *fraud prevention, payment process, claim and customer interaction platforms*," tutup Togar. □

Judul	Tetap Optimistis Jalankan Bisnis Di Masa Kritis
Nama Media	Tabloid Kontan
Newstrend	Pertumbuhan Bisnis Industri Asuransi jiwa 2021
Halaman/URL	22 - 23
Tanggal Berita	2021-11-19
Sentimen	Positif

Tetap Optimistis Jalankan Bisnis di Masa Kritis

Membaiknya ekonomi menjadi katalis positif industri asuransi

Tahun 2021 menjadi tahun yang penuh tantangan bagi pelaku industri asuransi. Beruntung bisnis asuransi diprediksi masih tetap tumbuh hingga akhir tahun 2021. Bagaimana peluangnya di tahun depan?

Regi Nugroho

Tahun 2021 ini tentu lagi akan berkesan dan tak akan akan menyenggang tahun 2022. Tahun tersebut lagi, tahun 2021 ini menjadi tahun peralihan bagi industri dan dunia usaha sendiri di tahun 2020. Tahun yang berujung tahun 2022 merupakan akan menjadi tahun peralihan bagi berbagai macam industri, tak terkecuali asuransi.

Lalu bagaimana kondisi asuransi di tahun ini? Diakhir Desember Asuransi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Yagar Positifnya mengatakan bahwa di tengah pandemi Covid-19 yang mempengaruhi kondisi ekonomi masyarakat yang semakin digitalisasi, bisnis asuransi masih dapat tetap tumbuh hingga akhir tahun 2021.

AAJI bahkan optimistis akan perkembangan industri asuransi jiwa dengan melihat faktor memulainya ekonomi makro dan pasar modal, program asuransi yang mulai berjalan, dan peningkatan kesadaran masyarakat akan pentingnya perlindungan produk asuransi jiwa untuk kehidupan keluarga. Mengingat pertumbuhan aset produk asuransi ini terlihat dari total aset perusahaan asuransi jiwa yang mencapai pertumbuhan 12,5% selama semester I 2021 dibandingkan dengan periode sama tahun sebelumnya.

Pertumbuhan tersebut menjadi indikator memulainya kondisi pasar keuangan setelah tekanan pandemi Covid-19 selama tahun 2020. Melihat dari AAJI, pada periode semester I 2021 total pendapatan industri asuransi jiwa mencapai tumbuh 84,8% dengan total nilai mencapai Rp 122,1 triliun.

"Berdasarkan pertumbuhan industri asuransi jiwa pada periode semester I 2021, total pendapatan industri asuransi jiwa mencapai pertumbuhan sebesar 17,5% dibandingkan periode yang sama di tahun sebelumnya. Pertumbuhan ini dipicu total premi bruto yang tumbuh sebesar 22,6% dari tahun sebelumnya, juga pertumbuhan premi layanan sebesar 3,4% dibandingkan dengan periode semester I tahun 2020.

Tal ini tentunya menjadi indikator penting mengenai kesehatan industri asuransi jiwa yang terus bertahan dan berkembang. Bahkan, dalam masa sulit sekalipun, Iwan Pusla, Director General (Direktur) BBI Life mengatakan, bisnis asuransi 2021 ini sangat menjanjikan karena pandemi menyebabkan adanya perubahan ruang gerak dan daya beli masyarakat yang menekan tempo dengan Oktober 2021, phibotnya memediasi premi bruto sebesar Rp 5,5 triliun atau tumbuh 21% per m per (per). "Pertumbuhan ini didukung oleh penitai pada segmen pasar korporasi, milenial, dan korporasi di BBI" ungkap Iwan.

Tanpa lupa, Generali Indonesia juga masih tumbuh positif. Hingga kuartal III 2021, phibotnya telah mencatatkan premi lebih dari Rp 2,2 triliun. Di sisi lain, phibotnya juga mencatatkan pertumbuhan aset yang meningkat sebesar 30% yang menjadi

lebih dari Rp 77 triliun. "Percepatan ini tentunya semakin menambah kesadaran masyarakat akan pentingnya perlindungan dan pentingnya perilaku asuransi dan meningkatkan kepercayaan masyarakat untuk memiliki perlindungan dari Generali," Suci Idris, senior advisor di pusat di Generali sudah dipicu, hal ini juga diperkuat bahwa inovasi dan digitalisasi ini diintegrasikan dan dikaitkan dengan baik, nilai akan sangat tumbuh, tingkat adopsi digital bertumbuh," ungkap Taufiq Firdausy Chief (CEO) Generali Indonesia, Ely Iskandar.

11/11/2021

Kendala pandemi

Untuk sisi tahun ini, Generali akan memaksimalkan strategi komprehensif untuk seluruh customer (masyarakat), baik dari sisi produk, aset, dan juga dari sisi nilai. Ini sejalan dengan visi mereka untuk menjadi pilihan utama bagi nasabah. Selama menghadapi tantangan dari kondisi dengan tingkat penutupan, penutupan produk, hingga customer response menjadi perhatian.

"Lalu, karena fokus pada pelayanan, kami juga memberikan nilai added bagi nasabah agar mereka bisa lebih mudah merasa kekhawatiran," lanjut Ely. Bagi Generali, tahun 2021 memang menjadi tahun yang penuh tantangan. Kondisi pandemi yang menyebabkan physical distancing dan kondisi pasar yang tidak memungkini menjadi salah satu tantangan di bisnis ini. Namun demikian, pada tahun ini Generali sudah mempersiapkan diri sebelum pandemi berlangsung.

Khususnya, Generali harus tetap siap menghadapi apa yang sudah diantisipasi sebelumnya. Langkahnya, layanan nasabah diperkuat secara online, penawaran produk, dan pengoptimalan klaim dengan secara digital.

Untuk itu, Generali Indonesia memprediksi prospek ke depannya, yang menyajikan asuransi untuk dengan kondisi yang adaptif atau menyesuaikan strategi investasi. Ely menjelaskan, karena industri asuransi adalah berbasis risiko, maka Generali sudah melakukan berbagai upaya untuk meminimalkan risiko.

Triguna 8 September 2021, sebagai 9% dari total premi bruto. Dengan program asuransi jiwa di atas ini, maka akan tumbuh 84,8% di atas ini. Dengan program asuransi jiwa di atas ini, maka akan tumbuh 84,8% di atas ini. Dengan program asuransi jiwa di atas ini, maka akan tumbuh 84,8% di atas ini.

11/11/2021



KONTAN/Contributor

kepada nasabah sehingga manfaat dari produk mudah dijangkau oleh nasabah," ujar Iwan.

Peluang 2022

Memasuki tahun 2022, para pelaku asuransi memprediksi dengan lebih optimis. Igor Purnomo selaku pengarah perusahaan ini dengan akan semakin berkembang, apalagi jika melihat upaya yang sudah dilakukan pemerintah dalam pengendalian pandemi melalui Program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN). Maka, phibotnya yakin akan terjadi peningkatan pada industri asuransi di tahun 2022, seiring dengan pertumbuhan ekonomi Indonesia di masa depan.

Sementara Iwan memprediksi 2022 sebagai tahun yang penuh peluang setelah pandemi Covid-19 berakhir. BBI Life terus mempersiapkan produk yang sesuai dengan kebutuhan nasabah dan melakukan penelitian yang mendalam untuk meningkatkan kompetensi tenaga penerus. "Kami juga akan melakukan penelitian dan peningkatan kapabilitas infrastruktur IT dan governance untuk dapat mendukung pertumbuhan bisnis pada segmen tersebut."

"Kami juga akan meningkatkan layanan untuk memberikan nilai added dalam memberikan pelayanan

segmen-segmen yang ada di BBI serta memprioritaskan produk yang lebih mudah diakses, seperti, dan digital. BBI Life berharap dengan persiapan produk dan upaya yang sudah dilakukan, kami akan dapat memberikan nilai added bagi nasabah."

Untuk itu, Generali Indonesia optimistis industri asuransi dan Generali sendiri akan terus berkembang. Pertumbuhan ekonomi dan akan investasi yang tumbuh, kesadaran masyarakat yang terus berkembang akan mendorong produk asuransi, serta dukungan oleh produk asuransi dan keaktifan akan dan layanan dari Generali, phibotnya optimis pertumbuhan akan terus terjadi di tahun-tahun mendatang.

Untuk itu, Generali akan memberikan perhatian khusus kepada nasabah yang sudah memiliki produk asuransi. Generali akan memberikan perhatian khusus kepada nasabah yang sudah memiliki produk asuransi. Generali akan memberikan perhatian khusus kepada nasabah yang sudah memiliki produk asuransi.

11/11/2021

inovatif salah menjadi prioritas utama tahun depan, sehingga Generali akan semakin bisa memberikan solusi bagi nasabah kebutuhan nasabah yang sangat bervariasi, dalam upaya kami untuk menjadi partner terbaik bagi nasabah."

Berkaitan dengan itu, Ely mengatakan, tahun depan Generali akan meningkatkan aktivitas masyarakat yang dilakukan secara digital (digital). Namun secara keseluruhan, bisa dikatakan tahun depan adalah tahun peralihan bagi Generali dan industri asuransi.

Sedangkan bagi Iwan, tantangan di tahun 2022 lebih kepada daya beli masyarakat karena sisi dampak pandemi Covid-19. Untuk itu, phibotnya lebih mempersiapkan kebutuhan nasabah yang dapat memenuhi kebutuhan nasabah dengan program yang lebih beragam, seperti asuransi.

Phibotnya juga melihat tantangan untuk terus melakukan inovasi dengan memanfaatkan teknologi digital agar dapat bersaing dalam persaingan pasar. Tantangan berikutnya adalah meningkatkan produktivitas pada sisi non-core. "Tantangan akan dihadapi dengan era sebelum pandemi Covid-19," ungkapnya.

Teknik kebijakan perusahaan, Iwan melihat tantangan yang sedang dihadapi oleh perusahaan asuransi, seperti bagi nasabah grup atau corporate akan juga terus dipantau. "Tantangan produk dan layanan

yang ada dengan memantapkan teknologi digital untuk mendukung efisiensi. Kecepatan ini adalah tantangan yang dihadapi oleh perusahaan asuransi yang dapat mempengaruhi besar manfaat yang dapat diberikan ke nasabah."

Sementara Ely lebih melihat tantangan. Phibotnya melihat tantangan yang dihadapi oleh perusahaan asuransi, seperti bagi nasabah grup atau corporate akan juga terus dipantau. "Tantangan produk dan layanan

yang ada dengan memantapkan teknologi digital untuk mendukung efisiensi. Kecepatan ini adalah tantangan yang dihadapi oleh perusahaan asuransi yang dapat mempengaruhi besar manfaat yang dapat diberikan ke nasabah."

Sementara Ely lebih melihat tantangan. Phibotnya melihat tantangan yang dihadapi oleh perusahaan asuransi, seperti bagi nasabah grup atau corporate akan juga terus dipantau. "Tantangan produk dan layanan

yang ada dengan memantapkan teknologi digital untuk mendukung efisiensi. Kecepatan ini adalah tantangan yang dihadapi oleh perusahaan asuransi yang dapat mempengaruhi besar manfaat yang dapat diberikan ke nasabah."

Sementara Ely lebih melihat tantangan. Phibotnya melihat tantangan yang dihadapi oleh perusahaan asuransi, seperti bagi nasabah grup atau corporate akan juga terus dipantau. "Tantangan produk dan layanan

yang ada dengan memantapkan teknologi digital untuk mendukung efisiensi. Kecepatan ini adalah tantangan yang dihadapi oleh perusahaan asuransi yang dapat mempengaruhi besar manfaat yang dapat diberikan ke nasabah."

Sementara Ely lebih melihat tantangan. Phibotnya melihat tantangan yang dihadapi oleh perusahaan asuransi, seperti bagi nasabah grup atau corporate akan juga terus dipantau. "Tantangan produk dan layanan

yang ada dengan memantapkan teknologi digital untuk mendukung efisiensi. Kecepatan ini adalah tantangan yang dihadapi oleh perusahaan asuransi yang dapat mempengaruhi besar manfaat yang dapat diberikan ke nasabah."

meningkatkan berbagai aspek, baik dari sisi asuransi dan juga dari sisi nasabah."

"Seperti diketahui, Chirya Iwa Kusuma (CHN) saat ini tengah melakukan berbagai upaya untuk meningkatkan efisiensi dan meningkatkan kualitas layanan asuransi jiwa."

"Tantangan berikutnya adalah meningkatkan produktivitas pada sisi non-core. "Tantangan akan dihadapi dengan era sebelum pandemi Covid-19," ungkapnya.

Teknik kebijakan perusahaan, Iwan melihat tantangan yang sedang dihadapi oleh perusahaan asuransi, seperti bagi nasabah grup atau corporate akan juga terus dipantau. "Tantangan produk dan layanan

yang ada dengan memantapkan teknologi digital untuk mendukung efisiensi. Kecepatan ini adalah tantangan yang dihadapi oleh perusahaan asuransi yang dapat mempengaruhi besar manfaat yang dapat diberikan ke nasabah."

Sementara Ely lebih melihat tantangan. Phibotnya melihat tantangan yang dihadapi oleh perusahaan asuransi, seperti bagi nasabah grup atau corporate akan juga terus dipantau. "Tantangan produk dan layanan

yang ada dengan memantapkan teknologi digital untuk mendukung efisiensi. Kecepatan ini adalah tantangan yang dihadapi oleh perusahaan asuransi yang dapat mempengaruhi besar manfaat yang dapat diberikan ke nasabah."

Sementara Ely lebih melihat tantangan. Phibotnya melihat tantangan yang dihadapi oleh perusahaan asuransi, seperti bagi nasabah grup atau corporate akan juga terus dipantau. "Tantangan produk dan layanan

yang ada dengan memantapkan teknologi digital untuk mendukung efisiensi. Kecepatan ini adalah tantangan yang dihadapi oleh perusahaan asuransi yang dapat mempengaruhi besar manfaat yang dapat diberikan ke nasabah."

Judul	Mau Beli Asuransi Jiwa? Hindari 4 Kesalahan Ini!
Nama Media	Tabloid Nova
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Jiwa
Halaman/URL	11
Tanggal Berita	2021-11-18
Sentimen	Netral

Mau Beli Asuransi Jiwa? Hindari 4 Kesalahan Ini!

Jangan sampai niat aman malah jadi berujung rugi.

Kabar meninggalnya pasangan artis Vanessa Angel dan Febri Andriansyah alias Bibi akibat kecelakaan tunggal di Tol Jombang-Mojokerto menyisakan banyak kesedihan dan duka.

Semenit lalu masih mengunggah video di media sosial, menit berikutnya sudah meninggalkan dunia. Sungguh, kematian adalah ketidakpastian yang pasti.

Di tengah rasa duka yang mendalam, dari kisah ini kita belajar, bahwa selalu ada risiko tak terduga

yang mengancam jiwa kita setiap saat. Karena itu, memiliki asuransi jiwa menjadi sangat penting—terutama bila ada nyawa lain yang bergantung sepenuhnya pada kita.

Sejatinya, asuransi jiwa penting untuk membantu mentransfer risiko dan mengantisipasi risiko-risiko finansial yang bisa timbul akibat kematian pencari nafkah. Sehingga, kebutuhan keluarga yang ditinggal bisa tetap terjamin.

Nah, karena sangat penting, jangan sampai salah memilih manfaat asuransi jiwa, ya. Kalau sampai salah pilih, bukannya perlindungan yang didapat, tapi kerugian.

Biasanya ada empat kesalahan yang umum terjadi, yuk simak supaya Anda

bisa menghindarinya saat sudah bulat membeli asuransi jiwa. Apa saja?

MARIA | FOTO: ISTOCK

1. Tak Cermat Hitung Uang Pertanggungan

Karena tergiur premi yang murah, kadang kita asal ikutan tanpa menghitung perbandingan kebutuhan dan manfaat yang didapat.

Jika asal, bukan tidak mungkin uang yang cair tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan finansial saat risiko terjadi. Jadi tidak optimal, kan, perlindungannya. Lantas, bagaimana kita tahu jumlah yang pas?

Dilansir dari Kompas.com, salah satu cara mudah untuk menghitungnya bisa dengan metode Human Life Value. UP (uang pertanggungan) dihitung berdasarkan rata-rata pendapatan setiap bulan, lalu diakumulasi dalam satu tahun, dan dikali dengan lamanya dana tersebut tersedia.

Sebagai contoh, pendapatan Anda Rp5 juta per bulan, tanggungan tersedia 20 tahun lagi. Maka, kebutuhan UP asuransi jiwa adalah Rp5 juta x 12 bulan x 20 tahun = Rp1,2 miliar.

Setelahnya, kita baru bisa mencari produk asuransi jiwa yang menawarkan manfaat nilai uang pertanggungan yang sesuai.



Eits, belum tentu juga. Pada dasarnya, tertanggung yang dilindungi dengan asuransi jiwa adalah orang yang memiliki nilai ekonomi atau pihak yang menjadi sumber penghasilan keluarga.

Jadi, jika dalam keluarga sumber pendapatannya berasal dari istri, maka yang perlu diberi perlindungan jiwa, ya sang istri—bukan kepala keluarga.

Nah, jika suami dan istri sama-sama bekerja, maka pihak tertanggung idealnya adalah pihak yang mempunyai penghasilan terbesar. Mengapa?

Sebab, risiko finansialnya juga paling besar bagi keluarga bila tiba-tiba ia meninggal dunia. Tapi kalau mau keduanya punya, ya boleh saja jika ada dana lebih.

2. Menyamakan Asuransi Sebagai Investasi

Masih banyak orang yang menganggap bahwa menggunakan asuransi sama saja dengan berinvestasi. Padahal, jelas tidak tepat.

Tujuan utama dari asuransi adalah transfer risiko dan mengamankan diri, bukan untuk mendapatkan imbal hasil besar di masa depan layaknya investasi.

Jika disamakan, tujuan Anda tidak akan tercapai. Saat memakai asuransi jiwa, kita bisa mendapat uang pertanggungan ketika terjadi risiko. Namun, untuk mendapat manfaat itu, kita wajib membayar premi sebagai biaya atas pengalihan risiko.

Kalau memilih asuransi yang digabung investasi (*unit link*) pun biasanya premi cukup mahal, sementara uang pertanggungan relatif kecil.

Jadi, ketahui tujuan Anda dulu, ya.

3. Salah Menetapkan Tertanggung

Mungkin kita sering menerka-nerka, siapa yang sebaiknya memiliki asuransi jiwa, apakah harus kepala keluarga?

4. Asal Beli Asuransi Tambahan

Saat membeli asuransi jiwa, biasanya agen akan menawarkan asuransi tambahan (*rider*) yang melengkapi. Misalnya, tambahan perlindungan penyakit kritis, atau perlindungan jiwa dan cacat tetap.

Meski terlihat lebih lengkap, Sahabat NOVA jangan sampai sembarangan main menambah asuransi, ya.

Asuransi tambahan artinya ada biaya tambahan. Jika tak pas hitungannya, Anda bisa kesulitan untuk membayar. Maka itu, bijaklah dalam menambah jenis asuransi pelengkap.

Jika dirasa manfaat asuransi jiwa saja sudah mampu melindungi, maka asuransi tambahan tak perlu diambil.

Judul	Status "Single", Perlukah Punya Asuransi Jiwa?
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2021/11/18/143900226/status-single-perlukah-punya-asuransi-jiwa-
Tanggal Berita	2021-11-18
Sentimen	Netral

[Home](#) / [Money](#) / [Earn Smart](#)

Status "Single", Perlukah Punya Asuransi Jiwa?

Kompas.com - 18/11/2021, 14:39 WIB

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

[Komentar](#)



(Ilustrasi asuransi. (Thinkstock))

Penulis: Yohana Artha Uly | Editor: Erlangga Djumena

JAKARTA, KOMPAS.com - Memiliki status *single* atau lajang, pada umumnya memang hanya menanggung biaya hidup sendiri. Oleh sebab itu, sering kali merasa tak perlu memiliki [asuransi jiwa](#).

Meski demikian, ternyata banyak pula yang berstatus lajang tetapi punya tanggungan untuk membiayai hidup keluarganya, seperti orang tua atau adik. Kondisi ini tentu membuat pentingnya memiliki [asuransi jiwa](#) meski masih *single*.

Perencana Keuangan dari Advisors Alliance Group Indonesia Andi Nugroho mengatakan, keperluan akan asuransi memang tergantung pada kebutuhan dan kemampuan orang tersebut. Maka, bukan berarti asuransi jiwa hanya untuk yang sudah berkeluarga.

Baca juga: [Asuransi Jiwa Seinsure Kantongi tzin Usaha dari OJK](#)

"Tergantung pada kondisi masing-masing. Misalnya *single* tetapi ikut menanggung kebutuhan finansial orang tua, berarti orang tuanya bergantung sama dia, sehingga butuh asuransi jiwa," ujarnya kepada *Kompas.com* dikutip Kamis (18/11/2021).

"Karena jika suatu saat terjadi sesuatu pada dirinya, maka orang tuanya tetap bisa melanjutkan hidup dengan lancar, seperti ketika dia masih hidup dan mencari [nafkah](#)," lanjut Andi.

Di sisi lain, kata Andi, saat ini asuransi jiwa bahkan tak hanya meng-cover kasus meninggal dunia, tapi juga sakit kritis dan kecelakaan yang berakibat cacat fisik total. Kondisi-kondisi tersebut berpotensi membuat seseorang jadi tidak bisa lagi mencari nafkah.

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

[Daftarkan email](#)

Oleh karena itu, dengan polis asuransi jiwa yang dimiliki maka orang tersebut bisa mendapatkan uang pertanggungan. Dengan demikian, keluarga tak perlu mengalami tekanan finansial akibat tingginya biaya perawatan yang harus ditanggung.

"Jadi yang *single* pun, perlu atau tidaknya asuransi jiwa, menurut saya tetap perlu. Karena walaupun *single* tapi ternyata kita kecelakaan atau sakit yang enggak bisa mencari nafkah, setidaknya paling tidak (dari uang tanggungan itu) kita bisa menghidupi diri sendiri," jelasnya.

Judul	Mulai Berkendara Di Jalan Raya, Jangan Lupa Asuransi Kecelakaan
Nama Media	Medcom.id
Newstrend	6 Rekomendasi Produk Asuransi Kecelakaan Lalulintas
Halaman/URL	https://www.medcom.id/otomotif/tips-otomotif/8ko4o9OK-mulai-berkendara-di-jalan-raya-jangan-lupa-asuransi-kecelakaan
Tanggal Berita	2021-11-18
Sentimen	Netral

Tips Otomotif

Mulai Berkendara Di Jalan Raya, Jangan Lupa Asuransi Kecelakaan

OTOMOTIF • ASURANSI KECELAKAAN • TIPS OTOMOTIF • ASURANSI KECELAKAAN

Publikasi Berita • 18 November 2021 13:00

Jakarta: Persepsi mulai melakukan perjalanan kembali ke jalan raya, pengguna kendaraan bermotor (PKB) sedikitnya harus memperhatikan asuransi kecelakaan.

Berdasarkan data yang dirilis dari Tolaram Traffic Index, tingkat kecelakaan di DKI Jakarta saat ini mengalami peningkatan sebesar 40 persen dibandingkan dengan indeks kecelakaan sebesar 8 persen pada tahun lalu. Berdasarkan peningkatan tersebut, asuransi kecelakaan lalu lintas saat ini sangat dibutuhkan, terlebih bagi kalian yang sering melintas di jalan raya baik dengan kendaraan pribadi maupun transportasi umum.

Likhalp membagikan rekomendasi dari 6 asuransi kecelakaan lalu lintas yang bisa memudahkan kalian dalam memilih asuransi kecelakaan terbaik di jalan, berikut adalah rekomendasi asuransi kecelakaan lalu lintas yang dapat menjadi pertimbangan.

1. AXA Mandiri

Asuransi kecelakaan lalu lintas dari AXA Mandiri merupakan salah satu yang mendapat jaminan serta santunan tunai kepada keluarga tertanggung, seperti meninggal dunia, hilang dan tidak ditemukan dalam kurun waktu 60 hari, hingga mengalami cacat tetap total, maka tertanggung akan mendapat jaminan dari polis.

Service Kasko-BKU Mulai - Harga Tertinggi & Garansi 3 Bin

Bagaimana tanggapan anda mengenai artikel ini?

Perhatikan hal-hal berikut untuk membandingkan asuransi dari Mandiri Group ini:

- Usia minimal pemilik polis: 15-60 tahun
- Minimum premi: Rp. 12 ribu/tahun
- Jangka waktu pertanggungan: 1 tahun serta dapat diperpanjang

2. Prudential

Rekomendasi asuransi kecelakaan lalu lintas selanjutnya adalah Prudential. Asuransi kecelakaan lalu lintas dari Prudential memiliki polis asuransi PRU Corporate Personal Accident dari Prudential.

Manfaat proteksi asuransi kecelakaan lalu lintas Prudential sangat beragam mulai dari perlindungan risiko kematian karena kecelakaan lalu lintas, penggantian biaya medis, serta santunan saat dinyatakan cacat tetap oleh dokter.

Berkas syarat yang harus dipenuhi pemilik polis untuk menggunakan asuransi ini:

- Tertanggung sudah bekerja atau seorang karyawan dengan usia 18-70 tahun
- Bisa menggunakan polis maksimal 5 orang
- Tertanggung yang berlaku menerima pertanggungan harian sesuai dengan ketentuan kepastian Prudential
- Catatan tertanggung wajib mengikuti prosedur pendidangan, seperti Surat Perjanjian Asuransi, formulir pengajuan asuransi yang sudah diisi oleh ahli asuransi polis, serta dokumen kelengkapan perusahaan

3. Sinarmas MSG Life

Dalam hal-hal ini, Sinarmas memiliki beberapa produk unggulan, salah satunya adalah Asuransi Power Save. Asuransi Power Save memberikan sarana perlindungan terhadap risiko kecelakaan. Asuransi Power Save juga dapat digunakan sebagai investasi yang menguntungkan di masa depan.

Selain itu perusahaan asuransi kecelakaan lalu lintas terbesar di Indonesia ini, memiliki manfaat lainnya yaitu penambahan uang pertanggungan dengan nilai polis, lalu produk ini juga fleksibilitas memberikan masa garansi investasi (MGI) sampai 10 tahun.

Sebagai informasi tambahan, Asuransi Power Save bebas biaya pemeriksaan selama dilakukan hingga penuh tempo MGI.

4. Ciputra Life

Asuransi kecelakaan lalu lintas dari Ciputra Life memiliki produk hingga 100 persen uang pertanggungan ketika pihak tertanggung meninggal dunia. Bahkan 100 persen biaya tertanggung mengalami kecelakaan yang berakibat pada kematian.

Untuk berlangganan asuransi kecelakaan lalu lintas Ciputra Life, kalian harus mengikuti beberapa syarat sebagai berikut:

- Uang pertanggungan hingga Rp 2,5 miliar dengan kelengkapan mencapai Rp 1 juta
- Guaranteed acceptance mencapai Rp 500 juta
- Double cover atau mendapatkan penggantian klaim walaupun sudah mendapatkan penggantian dari kantor atau juga pihak asuransi lainnya
- Cover 7 bulan premi dapat melakukan pembayaran premi dalam periode tahunan

5. AIA Group Personal Accident

Produk asuransi untuk kolektif ini menawarkan perlindungan untuk maksimal 10 orang tertanggung. Biaya premi asuransi ini diperoleh oleh perusahaan untuk melindungi keselamatan keraganya.

Berikut syarat yang diperlukan untuk mengikuti program asuransi ini:

- Usia minimal seluruh tertanggung 17 - 60 tahun
- Santunan meninggal dunia dan cacat tetap akibat kecelakaan
- Pertanggungan biaya perawatan medis akibat kecelakaan

6. Adira Proteksi Basic

Asuransi yang diklaim menawarkan beragam manfaat bagi nasabahnya. Simak manfaat Adira Proteksi Basic di bawah ini:

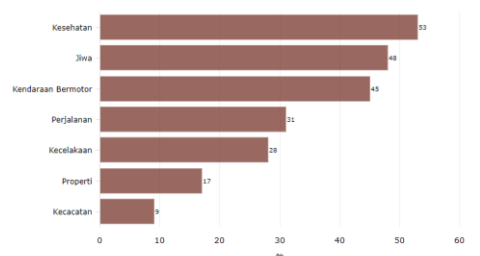
- Usia minimal tertanggung mulai dari 17 hingga 60 tahun dan untuk pemegang polis minimal 17 tahun
- premi mulai Rp180 ribu per tahun
- Cover hingga 100 juta per tahun namun jika pertanggungan kecelakaan untuk perawatan
- Tanpa mask di dalamnya jika pertanggungan kematian pada saat waktu dari pembelian jika meninggal dunia mendapatkan santunan Rp10 juta
- Jika kecelakaan maka akan menerima santunan Rp5 juta

Judul	7 Asuransi yang Paling Banyak Dibeli secara Online oleh Penduduk ASEAN
Nama Media	Katadata.co.id
Newstrend	Pembelian Produk Asuransi Secara Online di ASEAN
Halaman/URL	https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2021/11/18/7-asuransi-yang-paling-banyak-dibeli-secara-online-oleh-penduduk-asean
Tanggal Berita	2021-11-18
Sentimen	Netral

7 Asuransi yang Paling Banyak Dibeli secara Online oleh Penduduk ASEAN

Jenis Asuransi yang Paling Banyak Dibeli secara Online oleh Penduduk Asia Tenggara (2021)

Sumber : PricewaterhouseCoopers (PwC).



Datadata

databoks

Unduh PNG

Unduh PDF

Unduh XLS

Embed Chart

Lindungi kendaraan anda

SELENGKAPNYA



Pemulis: **Monavia Ayu Rizaty**

Editor: **Annissa Mutia**

© 18/11/2021, 10:50 WIB

Menurut laporan **FinTech in ASEAN 2021: Digital Takes Flight**, pandemi Covid-19 membuat pembelian polis asuransi secara *online* di wilayah Asia Tenggara semakin meningkat. Hal ini diprediksi akan terus bertumbuh di masa yang akan datang.

Dari 1.379 responden yang berada di Indonesia, Malaysia, Filipina, Singapura, Thailand, dan Vietnam, mayoritas menyatakan bahwa asuransi kesehatan merupakan jenis asuransi yang paling banyak dibeli secara *online*, yaitu mencapai 53% pada 2021.

Jenis asuransi yang paling banyak dibeli berikutnya adalah asuransi jiwa sebesar 48%. Kemudian, pembelian asuransi kendaraan bermotor dan asuransi perjalanan masing-masing sebesar 45% dan 31%.

Kemudian, sebanyak 28% responden membeli asuransi kecelakaan secara *online*. Adapun, sebanyak 17% responden membeli asuransi properti dan 9% membeli asuransi kecelakaan.

Di antara responden yang membeli asuransi secara *online*, hampir delapan dari 10 responden melakukan pembelian melalui *platform* milik perusahaan asuransi yang sudah mapan. Ke depan, masyarakat di Asia Tenggara akan terbiasa membeli asuransi secara *online* seiring dengan perkembangan transaksi melalui dompet digital dan *platform* digital lainnya.

Judul	Emiten Nikmati Pertumbuhan Premi
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Pertumbuhan Premi Industri Asuransi Kuartal III/2021
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2021-11-19
Sentimen	Netral

| GELIAT BISNIS ASURANSI |

EMITEN NIKMATI PERTUMBUHAN PREMI

Bisnis, JAKARTA — Bisnis asuransi umum dan asuransi jiwa masih berada di jalur positif. Sampai dengan kuartal III/2021, perusahaan asuransi yang melantai di Bursa Efek Indonesia berhasil membukukan kenaikan premi.

Denis R. Melianova
denis.melianova@bisnis.com

Dari 14 emiten asuransi yang telah mempublikasikan laporan keuangan kuartal III/2021, sebanyak 10 perusahaan mampu mencatatkan pertumbuhan pendapatan premi bruto.

Beberapa perusahaan yang pertumbuhannya cukup signifikan dibandingkan periode yang sama tahun lalu antara lain PT Asuransi Harta Aman Pratama Tbk. (AHAP) yang mencatatkan pertumbuhan premi bruto 52,06%, PT Asuransi Jasa Tania Tbk. (ASJT) tumbuh 19,69%, PT Lippo General Insurance Tbk. (LPGI) tumbuh 38,72%, dan PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Tbk. (LIFE) tumbuh 10,35%.

PT Asuransi Multi Artha Guna Tbk. (AMAG) juga mencatatkan pertumbuhan premi bruto sebesar 7,84% dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu, yakni naik menjadi Rp1,78 triliun sampai dengan kuartal III/2021 dari sebelumnya Rp1,65 triliun pada kuartal III/2020.

Wakil Presiden Direktur AMAG Karel Fitrianto mengatakan kontributor terbesar perolehan premi perseroan berasal dari asuransi kebakaran yang menyumbang 36% terhadap total pendapatan premi bruto perseroan.

Menyusul kemudian oleh asuransi lainnya yang berkontribusi sebesar 31%, asuransi kendaraan bermotor 18%, asuransi kesehatan 8%, dan asuransi pengangkutan sebesar 7%. "Kenaikan premi ini didorong oleh meningkatnya premi bruto di sejumlah lini bisnis, antara lain asuransi rangka kapal, kesehatan, pengangkutan, dan kebakaran," ujarnya baru-baru ini.

AMAG berhasil mengantongi laba Rp107,57 miliar hingga kuartal III/2021 atau naik 32,67% dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu.

Menurut Karel, kenaikan perolehan laba tersebut didorong dari adanya peningkatan hasil *underwriting* dan hasil investasi perseroan. Hasil investasi perseroan mencapai Rp74,51 miliar sampai dengan kuartal III/2021 atau naik 35,32% dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu senilai Rp55,06 miliar. "Hasil investasi lebih tinggi karena penempatan investasi yang lebih tinggi."

Jumlah investasi perseroan sampai dengan September 2021 tercatat naik 41,72% dibandingkan dengan periode yang sama

tahun sebelumnya atau naik menjadi Rp2,37 triliun dari sebelumnya Rp1,67 triliun.

Di sisi lain, klaim bruto yang dibayarkan AMAG mengalami penurunan 3,56%, yakni turun dari Rp599,81 miliar pada kuartal III/2020 menjadi Rp578,48 miliar pada kuartal III/2021.

Adapun PT Asuransi Maximus Graha Persada Tbk. (ASMI) sampai dengan Oktober 2021 mampu membukukan perolehan premi bruto senilai Rp709 miliar atau melesat hingga 139,52% dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu sebesar Rp296 miliar.

Optimisme juga disampaikan Direktur Utama ASMI Jemmy Atmadja. Pertumbuhan kinerja perseroan utamanya ditopang dari lini bisnis asuransi properti, sehingga mendominasi kontribusi perolehan premi perseroan tiap tahunnya. "Diikuti lini bisnis kendaraan bermotor. Ini didorong dari rekanan bisnis, khususnya *multifinance*, bank, agensi, dan *direct business* perseroan kami."

Menurut dia, perolehan premi ASMI sampai dengan Oktober 2021 tersebut telah melampaui target perseroan hingga akhir tahun ini. Jadi, perseroan akan memanfaatkan sisa akhir waktu di 2021 untuk meningkatkan dan memperbaiki pelayanan nasabah dan rekanan bisnis guna memperkuat loyalitas.

Pertumbuhan premi yang dicatatkan para emiten asuransi juga diiringi oleh pertumbuhan perolehan laba. Dari data yang dihimpun *Bisnis*, enam emiten mampu membukukan pertumbuhan laba hingga kuartal III/2021.

Perusahaan yang mencatatkan pertumbuhan positif dari sisi bottom line antara lain PT Asuransi Bina Dana Arta Tbk. (ABDA) yang membukukan laba bersih Rp116,05 miliar atau tumbuh 50,77% dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu.

PT Asuransi Dayin Mitra Tbk. (ASDM) memperoleh laba Rp9,52 miliar atau tumbuh 15,95%, PT Asuransi Jasa Tania Tbk. (ASJT) membukukan laba Rp964,6 juta atau tumbuh 264,45%. Kemudian, PT Lippo General Insurance Tbk. (LPGI) mencatatkan pertumbuhan laba hingga 58,84%, yakni naik dari Rp69,35 miliar pada kuartal III/2020 menjadi Rp110,16 miliar pada kuartal III/2021.

Perusahaan yang labanya juga mampu terkerek seiring dengan pertumbuhan

Mekar Bersama Premi

Emiten asuransi tampaknya bisa tertawa gembira. Perolehan premi mereka mencatatkan kinerja yang cukup cemerlang sampai dengan kuartal III/2021. Sedikitnya 10 emiten juga mampu mencatatkan pertumbuhan pendapatan premi bruto. Bagaimana sampai akhir tahun nanti?

*Sampai dengan Oktober 2021, berdasarkan paparan *public expose*

BISNIS/ANITA YASMIN

Premi Bruto (dalam miliar)				Laba Bersih (dalam miliar)			
Emiten	Kuartal III/2020	Kuartal III/2021	Growth %	Emiten	Kuartal III/2020	Kuartal III/2021	Growth %
ABDA	451,32	454,62	0,73	ABDA	76,97	116,05	50,77
AHAP	275,44	418,84	52,06	AHAP	7,68	2,39	-68,8
AMAG	1.653,68	1.783,37	7,84	AMAG	81,08	107,57	32,67
ASBI	336,19	327,21	-2,67	ASBI	1,24	-3,31	-366,93
ASDM	859,39	913,7	6,31	ASDM	8,21	9,52	15,95
ASJT	129,03	154,44	19,69	ASJT	0,264	0,964	264,45
LPGI	1.090,31	1.512,56	38,72	LPGI	69,35	110,16	58,84
MREI	1.659,88	1.772,19	6,76	MREI	60,96	29,9	-50,95
MTWI	243,85	223,45	-8,36	MTWI	4,98	-6,25	-225,5
TUGU	4.684,98	4.281,54	-8,61	TUGU	235,04	228,78	-2,66
ZADI	1.508,88	1.544,27	2,34	ZADI	172,43	92,05	-46,61
JMAS	72,07	60,68	-15,8	JMAS	0,141	-2,69	-2.007,80
LIFE	2.300,03	2.538,21	10,35	LIFE	245,05	112,29	-54,17
ASMI*	296	709	139,52	ASMI*	-78	47	160

Sumber: Laporan keuangan setiap emiten, diolah *Bisnis*

perolehan premi, yakni ASMI. Selain premi tumbuh, klaim bruto ASMI sampai dengan Oktober 2021 mengalami penurunan 25%, yakni dari Rp266 miliar sepanjang Januari–Oktober 2020 menjadi Rp199 miliar sepanjang periode yang sama tahun ini.

Kinerja tersebut membuat perseroan mampu mengantongi laba bersih senilai Rp47 miliar sampai dengan Oktober 2021.

"Dari kinerja tersebut dan pertumbuhan hasil investasi yang dilakukan, ASMI berhasil mencatatkan laba bersih yang meningkat sebesar 160% menjadi Rp47 miliar, di mana pada periode yang sama Oktober 2020, ASMI mencatat rugi bersih Rp78 miliar," ujar Norvin Osel, Direktur Keuangan sekaligus Sekretaris Perusahaan ASMI.

Sementara itu, PT Asuransi Tugu Pratama Indonesia Tbk. (Tugu Insurance) berhasil mencatatkan laba konsolidasi tahun berjalan senilai Rp229 miliar per akhir September 2021.

Performa ini dikonstruksikan dari perolehan pendapatan *underwriting* sebesar Rp1,5 triliun, naik 7,5% dibandingkan dengan periode yang sama tahun sebelumnya sebesar Rp1,4 triliun dan hasil investasi yang mencapai Rp233 miliar atau naik 17,8% dibandingkan dengan periode yang sama tahun sebelumnya senilai Rp198 miliar.

Produksi premi di kuartal III/2021 pada induk perusahaan dikonstruksikan oleh *class of business* asuransi kebakaran sebesar Rp955 miliar atau naik 61% dari tahun sebelumnya senilai Rp593 miliar, serta asuransi kendaraan bermotor Rp233 miliar atau naik 62% dari tahun sebelumnya sebesar Rp144 miliar.

Presiden Direktur Tugu Insurance Indra Baruna menjelaskan perseroan terus berupaya untuk bertumbuh dengan memanfaatkan momentum pemulihan perekonomian. □

Judul	Allianz Indonesia dan Bank CTBC Indonesia Jalin Kerjasama
Nama Media	Moeslimchoice.com
Newstrend	Produk Bancassurance Allianz Indonesia
Halaman/URL	https://www.moeslimchoice.com/read/2021/11/18/55388/allianz-indonesia-dan-bank-ctbc-indonesia-jalin-kerjasama
Tanggal Berita	2021-11-18
Sentimen	Netral

Allianz Indonesia dan Bank CTBC Indonesia Jalin Kerjasama



PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) dan PT Bank CTBC Indonesia (Bank CTBC Indonesia) meresmikan kerjasama untuk menyediakan solusi dan layanan perlindungan asuransi dengan jalur pemasaran bancassurance.



penjualan maupun pasca penjualan," katanya

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

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

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

Senada dengan Bianto, Presiden Direktur Bank CTBC Indonesia, Iwan Satawidinata juga mengatakan, kerjasama dan peluncuran produk perlindungan ini dapat memberikan solusi proteksi dan investasi yang optimal.

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

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

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

Bianto Surodjo, Direktur Chief of Partnership Distribution Officer Allianz Life Indonesia mengatakan, "Kerjasama strategis antara Allianz Life Indonesia dan Bank CTBC Indonesia akan memenuhi kebutuhan nasabah akan perlindungan asuransi dengan cara yang mudah dan aman. Kami berharap kemitraan di jalur bancassurance ini dapat menjadi kerjasama yang kuat dan memberikan banyak manfaat bagi nasabah dalam mempersiapkan rencana masa depannya. Di samping itu, Allianz juga akan memberikan layanan yang didukung oleh proses yang telah terdigitalisasi, baik dalam proses

Judul	Allianz Indonesia Dan Bank CTBC Indonesia Jalin Kerjasama Bancassurance
Nama Media	Gatra
Newstrend	Produk Bancassurance Allianz Indonesia
Halaman/URL	66
Tanggal Berita	2021-11-18
Sentimen	Netral

Allianz Indonesia dan Bank CTBC Indonesia Jalin Kerjasama *Bancassurance*

PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) dan PT Bank CTBC Indonesia (Bank CTBC Indonesia) meresmikan kerjasama untuk menyediakan solusi dan layanan perlindungan asuransi dengan jalur pemasaran *bancassurance*. Dalam kolaborasi ini, Allianz Life Indonesia menyediakan produk dan layanan yang dapat memenuhi kebutuhan nasabah Bank CTBC Indonesia akan perlindungan asuransi. Bianto Surodjo, Direktur & Chief of Partnership Distribution Officer Allianz Life Indonesia mengatakan, kerja sama strategis antara Allianz Life Indonesia dan Bank CTBC Indonesia akan memenuhi kebutuhan nasabah akan perlindungan asuransi dengan cara yang mudah dan aman.

"Kami berharap kemitraan di jalur *bancassurance* ini dapat menjadi kerja sama yang kuat dan memberikan banyak



manfaat bagi nasabah dalam mempersiapkan rencana masa depannya. Di samping itu, Allianz juga akan memberikan layanan yang didukung oleh proses yang telah terdigitalisasi, baik dalam proses penjualan maupun pasca penjualan," kata Bianto Surodjo saat peluncuran di Jakarta, Rabu, 17 November 2021.

Judul	Kerjasama Bancassurance
Nama Media	Kontan
Newstrend	Produk Bancassurance Allianz Indonesia
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-11-19
Sentimen	Netral

Kerjasama Bancassurance

JAKARTA. Asuransi Allianz Life Indonesia dan Bank CTBC Indonesia bekerjasama di jalur pemasaran *bancassurance*. Allianz Life Indonesia menyediakan produk dan layanan yang dapat memenuhi kebutuhan nasabah Bank CTBC Indonesia akan perlindungan asuransi

Direktur & *Chief of Partnership Distribution Officer* Allianz Life Indonesia, Bianto Surodjo berharap, kemitraan ini memberikan banyak manfaat bagi nasabah dalam mempersiapkan rencana masa depan.

"Allianz memberikan layanan yang didukung proses yang telah terdigitalisasi," kata Bianto dalam siaran pers, Rabu (17/11).

Presiden Direktur Bank CTBC Indonesia, Iwan Satawidinata mengatakan, kerja sama dan peluncuran produk perlindungan ini dapat memberikan solusi proteksi dan investasi optimal. "Nasabah Bank CTBC Indonesia akan memiliki lebih banyak pilihan produk keuangan yang sesuai dengan risiko dan kebutuhan mereka," imbuh Iwan..

Selvi Mayasari

Judul	BCA Life Gandeng Qoala Pasarkan Produk Asuransi Secara Digital
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Layanan Asuransi Jiwa Digital BCA Life
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211118/215/1467541/bca-life-gandeng-qoala-pasarkan-produk-asuransi-secara-digital
Tanggal Berita	2021-11-18
Sentimen	Netral

BCA Life Gandeng Qoala Pasarkan Produk Asuransi Secara Digital

BCA Life menawarkan produk asuransi jiwa terpadu yang menyasar anak-anak muda di Indonesia

Denna Kharisma Melanora | Ustream
18 November 2021 | 12:40 WIB



Bisnis.com JAKARTA -- PT Asuransi Jiwa BCA (BCA Life) dan PT Anchor Technology Digital (Qoala) melakukan kerja sama pemasaran produk asuransi jiwa digital BCA Life melalui platform Qoala.

Pada kerja sama ini, produk yang ditawarkan adalah produk asuransi jiwa berjangka, BCA Life Perlindungan Jiwa, yang menyasar anak-anak muda di Indonesia.

"Melalui kerja sama dengan Qoala, kami berharap BCA Life dapat menjadi pilihan yang tepat bagi generasi milenial untuk mendapatkan perlindungan jiwa bagi perencanaan keuangan mereka di masa depan. Produk yang kami tawarkan ini bisa menjadi solusi kenyamanan keuangan para milenial," ujar Rini Winarti, Product Director dan CEO BCA Life, melalui siaran pers, Kamis (18/11/2021).

Baca Juga: Qoala Sediakan Asuransi Gratis untuk Pre-Order iPhone 13

Produk BCA Life Perlindungan Jiwa yang akan dipasarkan di Qoala, memberikan manfaat uang pertanggungan hingga Rp100 juta dengan premi yang sangat terjangkau, mulai dari Rp40.000 per bulan. Selain itu,投保人 juga mendapat masa tunggu 9 tahun untuk mendapatkan perlindungan jiwa 12 tahun dan manfaat pengembalian premi sebesar 50 persen di akhir tahun ke-12 pada Produk ini sehingga dapat menjadi pilihan bagi generasi muda untuk mulai bersuransi secara digital dan memahami pentingnya perlindungan jiwa dan keuangan bagi keluarga.



Sebagai platform keuangan digital, kerja sama BCA Life dan Qoala ini mendukung berbagai perencanaan keuangan serta pilihan asuransi yang sudah ditawarkan saat ini. Qoala sebagai perusahaan insurtech, bekerja sama dengan platform asuransi PT Mitra Jiwa Pratama dan lebih dari 30 perusahaan asuransi terkemuka untuk lebih lanjut mengembangkan produk asuransi yang terbaik.



Qoala juga telah memberikan jualan produk asuransi sejak belasan tahun. Kerja sama antara BCA Life dan Qoala ini menambah daftar kolaborasi yang dilakukan Qoala, dalam hal ini, menyediakan asuransi jiwa dan asuransi kesehatan.



Co-founder sekaligus Chief Operating Officer (COO) Qoala Tommy Martin menjelaskan bahwa aplikasi Qoala sangat mudah digunakan dan dapat diakses dengan cepat melalui smartphone.

"Pengguna pun tidak perlu ragu perihal keamanan data, karena Qoala saat ini tercatat dalam Sandbox Otoritas Jasa Keuangan (OJK) di kelas insurtech."

"Kami memiliki komitmen penuh untuk memberikan kemudahan bagi seluruh pengguna Qoala, di era digital seperti ini kemudahan dan kenyamanan dalam membeli asuransi menjadi salah satu yang penting bagi pengguna pasar milenial. Qoala menjawab tantangan ini dengan aplikasi yang mudah diakses dan proses pembelian serta klaim yang cepat. Produk BCA Life yang hadir dalam aplikasi Qoala juga akan menjadi solusi perlindungan yang tepat," kata Tommy.

Kesadaran akan pentingnya asuransi meningkat di generasi milenial, khususnya di masa pandemi ini. Namun di sisi lain, distribusi asuransi yang biasanya dilakukan secara offline terkendala akibat masalah social distancing.

Dalam hal ini, Qoala berperan membangun teknologi agar akses terhadap produk asuransi bisa dilakukan secara online. Oleh karena itu, BCA Life yakni partnership ini akan memberikan hasil baik untuk pengembangan pasar asuransi jiwa di Indonesia khususnya untuk generasi milenial.

Judul	Targetkan milenial berasuransi, BCA Life lakukan kerja sama pemasaran dengan Qoala
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Layanan Asuransi Jiwa Digital BCA Life
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/targetkan-milenial-berasuransi-bca-life-lakukan-kerja-sama-pemasaran-dengan-qoala
Tanggal Berita	2021-11-18
Sentimen	Netral

Targetkan milenial berasuransi, BCA Life lakukan kerja sama pemasaran dengan Qoala

KONTAN.CO.ID - JAKARTA

REUTERS



Reporter: Sekti Mayasari | Editor: Hendygo

KONTAN.CO.ID - JAKARTA, PT Asuransi Jiwa BCA (BCA Life) & PT Anchor Technology Digital (Qoala) melakukan kerja sama pemasaran produk digital BCA Life melalui platform Qoala yang dapat diakses melalui aplikasi Qoala.

Menurut data riset yang dilakukan oleh situs Investible We Are Social bertajuk "Digital 2021: Global Overview Reports", jumlah pengguna Internet di Indonesia mencapai 200,6 juta dengan persentase pengguna dibandingkan total populasi penduduk mencapai 73,7%. Berasuransi persentase inilah yang menjadi salah satu opportunity bagi pasar digital.

Karena dari data tersebut, jasa keuangan (Fintech) yang dirilis pada bulan Juli 2021 menunjukkan, penetrasi asuransi masih sangat rendah yaitu sekitar 3,17%. Namun yang menarik, di negara yang sama, tercatat 40,1% dari total populasi penduduk Indonesia sudah memiliki akun di berbagai keuangan. Hal ini menjadi alasan untuk meningkatkan minat keuangan masyarakat Indonesia khususnya melalui jalur digital.

Melihat peluang yang masih terbuka luas, BCA Life mengembangkan kerja sama pemasaran dengan Qoala. Khususnya produk yang diberikan level jalur pemasaran digital. Pada kerja sama ini, produk yang ditawarkan adalah produk asuransi jiwa bertajuknya, BCA Life Perlindungan Jiwa yang menyasar anak-anak muda di Indonesia.

Baca Juga: [Siapa Indragi milennial, BCA Life hadirkan MyHoguard.id dengan tampilan baru](#)

"Melalui kerja sama dengan Qoala, kami berharap BCA Life dapat menjadi pilihan yang tepat bagi generasi milenial untuk mendapatkan perlindungan jiwa bagi pemenuhan keinginan mereka di masa depan. Produk yang kami tawarkan ini bisa menjadi solusi kenyamanan keuangan para milenial," ucap Rio Winardi, Presiden Direktur & CEO BCA Life dalam siaran pers, Kamis (18/11/21).

Produk BCA Life Perlindungan Jiwa yang akan dipasarkan di Qoala, memberikan manfaat yang terjangkau hingga Rp40 juta, dengan premi yang sangat terjangkau, mulai dari Rp40 ribu per tahun. Ditambah lagi manfaat masa berafiliasi 6 tahun untuk mendapatkan perlindungan jiwa 12 tahun, dan manfaat pengembalian premi sebesar 50% di akhir tahun ke-12 juga.

"Produk ini diharapkan dapat menjadi pilihan bagi generasi muda untuk mulai berasuransi secara digital dan memahami pentingnya perlindungan jiwa dan keuangan bagi keluarga," sambung Rio. Sebagai platform keuangan digital, kerja sama BCA Life dan Qoala ini melengkapi berbagai perencanaan keuangan serta pilihan asuransi yang sudah ditawarkan oleh ini. Qoala sebagai perusahaan insurtech, bekerja sama dengan platform asuransi PT Mitra Jasa Swasana dan telah dari 30 perusahaan asuransi konvensional memiliki tujuan untuk mengembangkan produk asuransi yang terbaik.

Selain itu, Qoala juga telah meluncurkan platform polis asuransi setiap bulannya, kerja sama antara BCA Life dan Qoala ini menambah daftar kolaborasi yang dilakukan Qoala, dalam hal ini, pengelompokan jasa dan asuransi kesehatan.

Chief Executive Officer (CEO) Qoala, Tomy Muli mengatakan bahwa, aplikasi Qoala sangat mudah digunakan dan dapat diakses dengan cepat melalui smartphone. Pengguna pun tidak perlu ragu perihal keamanan data, karena Qoala saat ini tercatat dalam terdaftar Otoritas Jasa Keuangan (OJK) di kelas Insurtech.

"Kami memiliki komitmen penuh untuk memberikan kemudahan bagi seluruh pengguna Qoala, di era digital seperti ini kemudahan dan kenyamanan dalam membeli asuransi menjadi satu hal yang penting bagi pangsa pasar milenial. Qoala menjawab tantangan ini dengan aplikasi yang mudah diakses dan proses pendaftran yang lebih cepat. Produk BCA Life yang hadir dalam aplikasi Qoala juga akan menjadi solusi perlindungan yang tepat," ujar Tomy.

Kecelakaan akan pentingnya asuransi meningkat di generasi milenial, khususnya di masa pandemi ini. Namun di sisi lain, distribusi asuransi yang berbasis teknologi semakin berkembang akibat kemajuan teknologi. Dalam hal ini, Qoala berperan membangun teknologi agar akses terhadap produk asuransi bisa dilakukan secara online.

Oleh karena itu, BCA Life yakin partnership ini akan memberikan hasil baik untuk pengembangan pasar asuransi jiwa di Indonesia khususnya untuk generasi milenial.

Asal tahu saja, bertepatan dengan perayaan kerja sama ini, untuk pembelian produk BCA Life di aplikasi Qoala akan ada premi cashback dari Premi Asuransi yang berlangsung pada 18 November - 18 Desember 2021 dengan ketentuan, cashback 50% dari premi pertama, berlaku untuk 100 orang pembeli pertama.

Selain itu, cashback hanya berlaku untuk pembelian produk BCA Life Perlindungan Jiwa di Qoala app, menggunakan kode promo QOALA100 saat melakukan pembelian, dan cashback akan diberikan pada bulan berikutnya ke e-wallet sesuai nomor telepon nasabah yang terdaftar saat pembelian polis di Qoala app. maksimal cashback yang didapatkan adalah Rp100.000 untuk transaksi premi pertama.

Kerja sama pemasaran produk, khususnya melalui jalur pemasaran digital, merupakan salah satu jalan bagi BCA Life untuk meningkatkan nilai dan minat keuangan di Indonesia. Dengan pendaftran jalur pemasaran digital dan produk terintegrasi yang sesuai kebutuhan.

Sebagai ditargetkan, Qoala merupakan perusahaan insurtech dengan misi memberikan asuransi melalui pengembangan produk baru yang didukung oleh teknologi dan proses bisnis berbasis digital dan machine learning. BCA Life yakin melalui kerja sama ini masyarakat Indonesia pun dapat semakin sadar akan pentingnya asuransi jiwa.

Judul	Luncurkan Produk Asuransi Untuk Milenial, BCA Life Berkolaborasi Dengan Qoala
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Layanan Asuransi Jiwa Digital BCA Life
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2021-11-19
Sentimen	Netral

Luncurkan Produk Asuransi untuk Milenial, BCA Life Berkolaborasi dengan Qoala

NERACA

Jakarta - PT Asuransi Jiwa BCA (BCA Life) dan PT Anchor Technology Digital (Qoala) berkolaborasi meluncurkan produk asuransi jiwa berjangka BCA Life Perlindungan Jiwa. Produk ini dirilis untuk menyasar generasi milenial di Indonesia.

"Kami berharap BCA Life dapat menjadi pilihan yang tepat bagi generasi milenial untuk mendapatkan perlindungan jiwa bagi perencanaan keuangan mereka di masa depan. Produk yang kami tawarkan ini bisa menjadi solusi kenyamanan keuangan para milenial," ujar Presiden Direktur sekaligus CEO BCA Life Rio Winardi dalam siaran pers yang diterima.

Produk BCA Life Perlindungan Jiwa yang akan dipasarkan di Qoala memberikan manfaat uang pertanggungan hingga Rp500 juta dengan premi mulai dari Rp40 ribu per bulan. Selain itu, produk ini juga menawarkan manfaat masa bayar 8 tahun untuk mendapatkan perlindungan jiwa 12 tahun. Terdapat pula manfaat pengembalian premi sebesar 50% di akhir tahun ke-12 polis.

Produk digital BCA Life dapat diakses melalui platform Qoala seperti aplikasi maupun website yang dapat dijangkau oleh smartphone. Co-founder sekaligus Chief Operating Officer (COO) Qoala, Tommy Martin, menyatakan Qoala tercatat dalam Sandbox Otoritas Jasa Keuangan (OJK) di klaster Insurtech. Dengan demikian, ia mengklaim pengguna tak perlu ragu perihal keamanan data.

Bertepatan dengan peresmian kerja sama ini, untuk pembelian produk BCA Life di aplikasi Qoala akan mendapatkan promo cashback dari premi asuransi yang berlangsung pada 18 November-18 Desember 2021 dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.

Adapun ketentuan tersebut adalah cashback 50% dari premi pertama yang berlaku untuk 100 orang pembeli pertama, cashback hanya berlaku untuk pembelian produk BCA Life Perlindungan Jiwa di aplikasi Qoala, menggunakan kode promo QOALABCAL100 saat melakukan pembayaran, dan maksimal cashback yang didapatkan adalah Rp300.000 yang akan dikirimkan pada bulan berikutnya ke e-wallet sesuai nomor telepon nasabah yang terdaftar di aplikasi Qoala. @bnc

Judul	BERITA FOTO- Tunjukkan Dokumen Kerjasama BTN-IFG
Nama Media	Rakyat Merdeka
Newstrend	Produk Bancassurance IFG Life
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-11-19
Sentimen	Netral



TUNJUKIN DOKUMEN KERJA SAMA BTN-IFG:
(Dari kiri), Direktur Bisnis Indonesia Financial Group (IFG) Pantro Pander Silitonga, Direktur Utama Bank Tabungan Negara (BTN) Haru Koesmohargyo, Direktur Distribution and Retail Funding BTN Jasmin, Wakil Menteri Badan Usaha Milik Negara (BUMN) Kartika Wirjoatmodjo, Direktur Operasional IFG Life Yusman Dedy Kusuma, Direktur Utama IFG Robertus Billitea, dan Direktur Utama IFG Life, Harjanto Tanuwidjaya, berbincang usai Penandatanganan kerja sama bancassurance antara IFG dengan BTN serta kerja sama produk antara IFG dengan Mandiri Inhealth, di Jakarta, kemarin. Kerja sama ini merupakan bentuk realisasi pengembangan bisnis baru IFG Life.

ANM/RM

Judul	BERITA FOTO – Kerja Sama BTN - IFG
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Produk Bancassurance IFG Life
Halaman/URL	24
Tanggal Berita	2021-11-19
Sentimen	Netral



Kerja Sama BTN - IFG

Wakil Menteri BUMN Kartika Wirjoatmodjo (tengah) didampingi Direktur Utama BTN Haru Koesmahargyo (kedua kiri), Direktur Utama IFG Robertus Billitea (kedua kanan), Direktur Utama IFG Life Harjanto Tanuwidjaja (kanan), Direktur Bisnis IFG Pantro Pander Silitonga (kiri) menyaksikan Direktur Distribution and Retail Funding BTN Jasmin (ketiga kiri) bertukar dokumen dengan Direktur Operasional IFG Life Yusman Dedy Kusuma (ketiga kanan) saat penandatanganan perjanjian kerja sama di Jakarta, Kamis (18/11/2021). Kerja sama tersebut merupakan bentuk realisasi dari pilar bisnis yang diamanatkan kepada IFG Life untuk pengembangan bisnis baru yang berbasis asuransi jiwa dan kesehatan.

Judul	BERITA FOTO - Kerjasama BTN Dan IFG
Nama Media	Kontan
Newstrend	Produk Bancassurance IFG Life
Halaman/URL	9
Tanggal Berita	2021-11-19
Sentimen	Netral

Kerjasama BTN dan IFG



ANTARA/M Risyah Hidayat

Wakil Menteri BUMN, Kartika Wirjoatmodjo (tengah) berbincang dengan Direktur Utama Bank Tabungan Negara (BTN), Haru Koesmahargyo (kedua dari kiri), Direktur Utama IFG Robertus Billitea (kedua kanan), Direktur Utama IFG Life Harjanto Tanuwidjaja (kanan), Direktur Operasional IFG Life Yusman Dedy Kusuma (ketiga kanan), Direktur Bisnis IFG Pantoro Pander Silitonga (kiri) dan Direktur *Distribution and Retail Funding* BTN Jasmin (ketiga kiri) saat penandatanganan kerjasama di Jakarta, Kamis (18/11). Kerja sama ini realisasi pilar bisnis IFG Life untuk pengembangan bisnis baru yang berbasis asuransi jiwa dan kesehatan.

Judul	BERITA FOTO – Kerja Sama Pengembangan Bisnis
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Produk Bancassurance IFG Life
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-11-19
Sentimen	Netral

■ KERJA SAMA PENGEMBANGAN BISNIS



Bisnis/Eusebio Chrysnamurti

Wakil Menteri BUMN Kartika Wirjoatmodjo (*kedua kiri*) berbincang dengan Direktur Utama IFG Robertus Billitea (*kedua kanan*) Direktur Utama IFG Life Harjanto Tanuwidjaja (*kanan*), Direktur Operasional IFG Life Yusman Dedy Kusuma (*ketiga kanan*) dan Direktur

Distribution and Retail Funding PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Jasmin (*ketiga kiri*) saat penandatanganan perjanjian kerja sama pengembangan bisnis baru asuransi jiwa dan kesehatan di Jakarta, Kamis (18/11).

Judul	OVO Tawarkan Proteksi Kesehatan dengan Premi Terjangkau
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa Kumpulan Syariah Digital Prudential Indonesia
Halaman/URL	https://investor.id/it-and-telecommunication/271275/ovo-tawarkan-proteksi-kesehatan-dengan-premi-terjangkau
Tanggal Berita	2021-11-18
Sentimen	Netral



Aplikasi OVO (ST)

OVO Tawarkan Proteksi Kesehatan dengan Premi Terjangkau

Kamis, 18 November 2021 | 13:16 WIB
Indah Handayani (@indahhandayani@investor.co.id)



JAKARTA, investor.id - OVO menawarkan proteksi kesehatan dengan premi terjangkau agar selalu terlindungi, terlebih di masa sulit seperti saat ini. Hal ini mengingat tidak ada satupun yang luput dari ancaman penyakit.

Untuk itu, asuransi kesehatan hadir sebagai penyangga dalam mempersiapkan hal-hal yang tidak diinginkan di masa depan yang mencakup pembayaran biaya medis, bedah, maupun perawatan kesehatan lainnya.



Head of Corporate Communications OVO Harumi Supit

Harumi Supit, Head of Corporate Communications OVO, mengatakan OVO menyadari bahwa kesehatan adalah prioritas utama bagi setiap orang. Oleh karenanya, melalui ajakan #OVOJalanTerus, OVO mengimbau masyarakat untuk tetap menjaga kesehatan dan proteksi kesehatan untuk diri sendiri serta keluarga agar selalu terlindungi. "Terlebih di masa pandemi yang masih terjadi hingga saat ini," ungkapnya dalam keterangan pers, Kamis (18/11).

Harumi menambahkan khususnya melalui layanan OVO | Proteksi, OVO mengembangkan layanan perlindungan kesehatan dengan harga yang terjangkau. PRUTect Care ialah sebuah produk asuransi jiwa kumpulan Syariah berbasis digital yang terjangkau dan dapat diakses di aplikasi OVO di layanan OVO | Proteksi, yang disediakan oleh Prudential Indonesia melalui pialang asuransi digital berlisensi penuh, PT Salvus Inti. Proteksi kesehatan berfungsi sebagai antisipasi biaya rumah sakit yang tidak bisa diprediksi di masa mendatang.

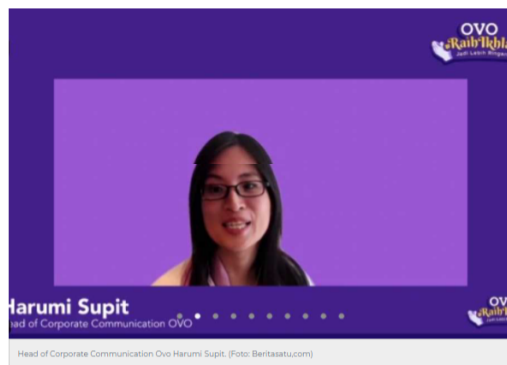
"Selain itu, hal ini bisa membantu meringankan beban keluarga. Memiliki asuransi kesehatan juga memungkinkan Anda untuk mendapatkan pelayanan serta fasilitas kesehatan yang layak dan memadai," lanjut Harumi.

Menurut Harumi, beberapa proteksi kesehatan yang tersedia dalam layanan OVO | Proteksi diantaranya adalah PRUTect Care - Hospital Cash dan PRUTect Care - Cancer & Critical Illness. Masyarakat yang ingin melindungi kesehatannya atau keluarganya, dapat mengakses produk proteksi kesehatan melalui layanan OVO | Proteksi dalam aplikasi OVO.

Judul	OVO Ajak Masyarakat Jaga Kesehatan Melalui #OVOJalanTerus
Nama Media	Beritasatu.com
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa Kumpulan Syariah Digital Prudential Indonesia
Halaman/URL	https://www.beritasatu.com/kesehatan/855845/ovo-ajak-masyarakat-jaga-kesehatan-melalui-ovojalanterus
Tanggal Berita	2021-11-19
Sentimen	Netral

OVO Ajak Masyarakat Jaga Kesehatan Melalui #OVOJalanTerus

Jumat, 19 November 2021 | 06:54 WIB
Oleh : Rully Satriadi / RSAT



Jakarta, Beritasatu.com - Head of Corporate Communications OVO, Harumi Supit mengimbau masyarakat untuk tetap menjaga kesehatan, dan proteksi diri sendiri serta keluarga agar selalu terlindungi, terlebih di masa sulit seperti saat ini melalui ajakan #OVOJalanTerus.

"Menjaga kesehatan merupakan hal penting yang harus dilakukan masyarakat di semua kalangan. Terlebih, kondisi alam yang semakin sulit ditebak cuacanya menyebabkan penyebaran virus dan bakteri merebak lebih cepat," ujar Harumi dalam keterangan yang diterima **Beritasatu.com**, Kamis (18/11/2021).

Harumi mengatakan di peringatan Hari Kesehatan Nasional ini, OVO terus mengembangkan layanan perlindungan kesehatan dengan harga yang terjangkau. Proteksi kesehatan ini dapat diakses di aplikasi OVO yang disediakan oleh Prudential Indonesia melalui pialang asuransi digital berlisensi penuh, PT Salvus Inti.

Menurut Harumi, tidak ada satu pun yang luput dari ancaman penyakit. Untuk itu, asuransi kesehatan hadir sebagai penyangga dalam mempersiapkan hal-hal yang tidak diinginkan di masa depan yang mencakup pembayaran biaya medis, bedah, maupun perawatan kesehatan lainnya.

BACA JUGA OVO Perluas Cakupan Asuransi Perlindungan Jiwa dan Kesehatan Covid-19

"OVO menyadari bahwa kesehatan adalah prioritas utama bagi setiap orang. Oleh karena itu, melalui ajakan #OVOJalanTerus, mengimbau masyarakat untuk tetap menjaga kesehatan dan proteksi kesehatan untuk diri sendiri, serta keluarga agar selalu terlindungi, terlebih di masa pandemi yang masih terjadi hingga saat ini," papar ujar Harumi.

Proteksi kesehatan ini berfungsi sebagai antisipasi biaya rumah sakit yang tidak bisa diprediksi di masa mendatang. Selain itu, hal ini bisa membantu meringankan beban keluarga. "Memiliki asuransi kesehatan juga memungkinkan kita untuk mendapatkan pelayanan serta fasilitas kesehatan yang layak dan memadai," lanjut Harumi.

Beberapa proteksi kesehatan yang tersedia dalam layanan OVO di antaranya PRUTect Care - Hospital Cash, PRUTect Care - Cancer & Critical Illness. "Mari lindungi kesehatan diri atau keluarga melalui layanan di aplikasi OVO," ajak Harumi.

Judul	Klaim Pembayaran Covid-19 Bermasalah Di Sumut Rp 5 T
Nama Media	Waspada
Newstrend	Dispute Pembayaran Klaim Asuransi Terkait Covid-19
Halaman/URL	B1
Tanggal Berita	2021-11-18
Sentimen	Netral

Klaim Pembayaran Covid-19 Bermasalah Di Sumut Rp5 T

MEDAN (Waspada): Komisi IX DPR RI menyoroti masalah pengawasan klaim Rumah Sakit (RS) untuk pembayaran Covid-19 yang terbilang tinggi. Tercatat klaim RS mencapai Rp5 triliun lebih. Dari jumlah itu, Rp1,99 triliun diantaranya merupakan klaim *dispute* (masih bermasalah).

Masalah klaim RS untuk pembayaran Covid-19 tersebut dibahas dalam pelaksanaan kunjungan kerja (Kunker) Komisi IX, dipimpin Wakil Ketua Komisi Ansory Siregar, ke Dinas Kesehatan Sumut, Selasa (16/11).

Bersama Ansory Siregar, turut juga sejumlah pejabat dari pemerintahan pusat. Diantaranya Staf Ahli Bidang Ekonomi Kesehatan H.M Subuh, Direktur Mutu dan Akreditasi Pelayanan Kesehatan Kalsum Komariyani, Anggota Pusat perencanaan dan SDM Kesehatan Pusat Irmansyah dan Sub koordinator Substansi Perencanaan pusat pembiayaan dan Jaminan Kesehatan Nelly dan sejumlah anggota DPR RI lainnya.

Ansory Siregar mengatakan, Kunker dilakukan karena

pihaknya banyak menerima aduan terkait anggaran dana Covid-19. Kegiatan Kunker merupakan pelaksanaan kerja DPR RI dalam hal fungsi pengawasan, dalam hal ini klaim Covid-19. "Dari hasil rapat ini akan kita bahas lagi nanti di Komisi IX. Akan kita dorong untuk segera diselesaikan di pusat," katanya.

Dalam rapat terungkap, klaim Covid-19 itu terhitung sejak Maret 2020 hingga November 2021. Ada 107 RS di Sumut yang mengajukan klaim, karena telah merawat pasien Covid-19.

Deputi Direksi BPJS Kesehatan Wilayah Sumut-Aceh Marimah mengatakan, jumlah klaim Covid-19 yang sudah terverifikasi yaitu Rp4,7 triliun lebih, dari 108.991 kasus. Untuk jumlah klaim yang masih proses verifikasi yakni Rp279,2 miliar

dari 5.765 kasus. "Total biaya klaim Covid-19 periode Maret 2020 sampai November 2021 sebesar Rp5,047 triliun, dengan jumlah pengajuan klaim 108.991 kasus," katanya.

Marimah menjelaskan, dari Rp4,767 triliun klaim Covid-19 telah terverifikasi, klaim yang sesuai mencapai Rp2,757 triliun (68.956 kasus). "Untuk klaim *dispute* Rp1,99 triliun dengan jumlah kasus 33.868. Sedangkan klaim tidak sesuai Rp15,3 miliar dengan jumlah kasus 402," ungkapnya.

Menurut Marimah, klaim *dispute* layanan pasien Covid-19 di Sumut tergolong tinggi karena mencapai 41,83 persen dari total nilai klaim yang terverifikasi. Klaim *dispute* terjadi ketika adanya ketidaksesuaian antara klaim yang diajukan oleh RS dengan regulasi-regulasi yang terkait, sehingga menyebabkan klaim yang diajukan tidak dapat disetujui oleh BPJS Kesehatan.

Marimah menyebutkan, ada beberapa masalah yang memicu klaim *dispute*. Antara

lain, identitas tidak sesuai ketentuan (22 kasus, Rp1,43 miliar), kriteria peserta jaminan Covid-19 tidak sesuai ketentuan (18.150 kasus, Rp1,2 triliun), tidak ada pemeriksaan PCR (194 kasus, Rp15 miliar, tidak ada pemeriksaan darah rutin dan rontgen (23 kasus, Rp9,3 juta).

Kemudian, tata laksana isolasi tidak sesuai dengan ketentuan (141 kasus, Rp21,1 miliar), berkas klaim tidak lengkap (14.859 kasus, Rp713,4 miliar), diagnosa penyakit penyerta merupakan bagian dari diagnosa utama (148 kasus, Rp13,7 miliar), diagnosa komorbid tidak sesuai ketentuan (277 kasus, Rp22 miliar), rawat inap dilakukan di luar ruangan isolasi yang ditetapkan (45 kasus, Rp3,5 miliar), dan pemeriksaan penunjang radiologi tidak sesuai ketentuan (9 kasus, Rp455,3 juta).

Lakukan percepatan
Sementara itu, Kepala Dinas Kesehatan Sumut Ismail Lubis berjanji, akan melakukan percepatan untuk menyelesaikan masalah tersebut. "Kita akan

fokuskan untuk permasalahan ini. Berikan saya waktu akan saya selesaikan dengan cepat," sebutnya.

Terkait klaim *dispute* tersebut, Ismail Lubis berjanji akan melakukan percepatan. Sebab, Kementerian Kesehatan telah membentuk Tim Penyelesaian Klaim Dispute (TPKD) untuk menyelesaikan masalah itu. "Kita akan fokuskan untuk permasalahan ini," tambahnya.

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

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