

Kamis, 21 Oktober 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Indonesia: AAJI says unit-linked insurance is still the life sector's focus
Nama Media	Asiainsurancereview.com
Newstrend	Klnerja Premi Unitlink Semester I/2021
Halaman/URL	https://www.asiainsurancereview.com/News/View-NewsLetter-Article/id/78289/Type/eDaily/Indonesia-AAJI-says-unit-linked-insurance-is-still-the-life-sector-s-focus
Tanggal Berita	2021-10-19
Sentimen	Positif

Indonesia: AAJI says unit-linked insurance is still the life sector's focus

AIR By AIR team | 19 Oct 2021



Indonesia Investment Management

The Indonesian Life Insurance Association (AAJI) has said that investment-related life insurance products or unit-linked products are still driving the growth of the life insurance industry nationwide.

Mr Budi Tampubolon, AAJI chairman, said unit-linked products contributed 62% to the overall premium in the first six months of this year, generating an increase of 17% in premium compared to the first semester of 2020.

Other News

Indonesia: ASABRI estimated to have incurred investment losses of US\$1.65bn

Japan: Three major life insurers join Dai-ichi Life in Net-Zero Asset Owner Alliance

Japan: 4 major life insurers rally together for the first time to invest in climate-related bonds

Indonesia: Sales of protection insurance products outpaced those of investment-linked plans in 1H

Singapore: Family plays a declining role in move towards a better life



**Berkshire Hathaway
Specialty Insurance.**

BHSI is here for you.

We combine the strength of a top-rated balance sheet with a worldwide team of professionals who have excellent credentials, capabilities and character. So you can count on us for stable capacity, creative solutions, and promises fulfilled, year after year.

"Although traditional life insurance products have also experienced double-digit increases, we can conclude that unit-linked products are still the main contributors to premium income up to the first half of this year," said Mr Budi at a webinar last week.

He said that unit-linked plans are not only still in demand, but they are also able to answer people's needs for multifunctional insurance products in terms of protection and investment, according to a report by CNN Indonesia. According to him, unit-linked plans offers convenience to the public who do not have to buy two separate insurance products.

Mr Budi stated that the premium income of the life insurance sector in 1H2021 increased by IDR104.7tn (\$7.6bn) or 17.5%. Of this, new-business premiums soared by 27.4% to IDR68.0tn.

He attributed the increase to the COVID-19 pandemic which has raised public awareness of the importance of life insurance.

Judul	Begini kinerja unitlink Generali hingga kuartal III
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Kinerja Produk Unitlink Generali Indonesia Q3/2021
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/begini-kinerja-unitlink-general-hingga-kuartal-iii
Tanggal Berita	2021-10-19
Sentimen	Netral

Begini kinerja unitlink Generali hingga kuartal III

Selasa, 19 Oktober 2021 / 18:54 WIB



ILUSTRASI: Kantor layanan asuransi Generali Indonesia.



Reporter: **Selvi Mayasari** | Editor: **Tendi Mahadi**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Hingga kuartal III/2021, Generali terus mencatatkan pertumbuhan premi yang positif dari produk-produk *unitlink* dengan kontribusi sebesar 51% dari perolehan premi. Sementara rata-rata *yield unitlink* hingga Juni 2021 mencapai 2%.

Menurut *Marketing and Communication Group Head* Generali Indonesia Vivin Arbiandi, dengan memiliki polis unit link nasabah bisa memiliki proteksi jiwa dan kesehatan. Hal ini tentu juga didorong dengan semakin membaiknya kondisi ekonomi dan iklim investasi.



Selain itu, meningkatkan tren *unitlink* Generali juga didorong oleh kinerja ROBOARMS yang sudah terbukti efektif mengoptimalkan *unitlink* nasabah. Hingga September 2021, kinerja porsi investasi nasabah dengan Robo ARMS, mayoritas 97% di atas IHSG, bahkan diantaranya bisa mencapai 44% di atas IHSG.

"Saat ini, Generali memiliki *unitlink* baik yang berbasis konvensional dan syariah, dengan berbagai manfaat tambahan seperti kesehatan, penyakit kritis dan sebagainya - sesuai dengan kebutuhan dan profil risiko nasabah. Masing-masing produk didesain secara khusus untuk berbagai segmen nasabah," kata Vivin kepada *kontan.co.id*, Selasa (19/10).

Baca Juga: [Hingga akhir tahun, BNI Life targetkan pendapatan premi unitlink Rp 1,58 triliun](#)

Menurutnya, seluruh produk unit link Generali telah dilengkapi dengan fitur ROBOARMS untuk mengelola unit link secara otomatis sesuai dengan kondisi pasar dan profil risiko nasabah.

"Ke depannya, kami akan terus secara aktif melakukan berbagai transformasi dan meningkatkan interaksi pada masyarakat. Literasi masih cenderung masih rendah secara nasional, untuk itu informasi dan edukasi perlu dilakukan dengan lebih optimal," ungkap Vivin.

Hal ini dilakukan melalui berbagai *customer touchpoint*, termasuk para tenaga pemasar profesional yang kualitas dan kuantitasnya terus ditingkatkan, media sosial dan digital, virtual event GenTalks yang terus diadakan, dan juga publikasi dari media massa yang terus digencarkan.

Selanjutnya: [Dewan Asuransi Indonesia dorong peningkatan literasi asuransi](#)

Judul	Strategi Investasi BNI Life
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kinerja Produk Unitlink BNI Life Per September 2021
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-10-20
Sentimen	Netral

Konter

Strategi Investasi BNI Life



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

PT BNI Life Insurance yang mengaku, hampir semua unitlink memiliki performance di atas rata-rata.

JAKARTA. Membaiknya pasar saham di bulan September 2021 turut mendorong kinerja unitlink pada perusahaan asuransi jiwa. Seperti BNI Life Insurance yang mengaku, hampir semua unitlink memiliki kinerja di atas rata-rata kompetitor dan juga *benchmark*.

Per September 2021, untuk unitlink saham mencatat *performance* 26,06%, pendapatan tetap di 15,41%, *money market* di 4,69% dan campuran di 13,84%.

"Kami telah menyiapkan unitlink dengan pilihan strategi yang berbeda-beda, agresif, moderat maupun konservatif. Dengan masing-masing jenis instrumen investasinya yaitu unitlink saham, pendapatan tetap, campuran & *money market*," kata *GM of Corsec, Legal & Corcomm* BNI Life Arry Herwindo.

Arry menyebut, untuk menghasilkan *yield* yang maksimal, BNI Life melakukan *trading*. Dengan memanfaatkan momentum serta mengoptimalkan komposisi asset sehingga dapat menghasilkan *return* yang optimal.

Selvi Mayasari

Judul	Hingga akhir tahun, BNI Life targetkan pendapatan premi unitlink Rp 1,58 triliun
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Kinerja Produk Unitlink BNI Life Per September 2021
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/hingga-akhir-tahun-bni-life-targetkan-pendapatan-premi-unitlink-rp-158-triliun
Tanggal Berita	2021-10-19
Sentimen	Netral

Hingga akhir tahun, BNI Life targetkan pendapatan premi unitlink Rp 1,58 triliun

Selasa, 19 Oktober 2021 / 17:30 WIB



ILUSTRASI: Aktivitas telemarketer di kantor relasional BNI Life Jakarta, Rabu (14/10). (foto KONTAN/Carolus Agus Waluyo/14/10/2021)



Reporter: **Selvi Mayasari** | Editor: **Tendi Mahadi**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Membaihnya pasar saham di bulan September 2021 turut mendorong kinerja *unitlink* pada perusahaan Asuransi Jiwa.

Seperti PT BNI Life Insurance yang mengaku, hampir semua *unitlink* memiliki *performance* di atas rata-rata kompetitor dan juga *benchmark*. Per September 2021, untuk *unitlink* saham *performance* yoy 26.06%, pendapatan tetap di 15.41%, *money market* di 4.69% dan campuran di 13.84%.



Kendati demikian, pendapatan premi *unitlink* BNI Life sampai dengan September 2021 mengalami penurunan menjadi sebesar Rp 1,14 triliun dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu.

GM of Corsec, Legal & Corcomm BNI Life Arry Herwindo mengatakan, pihaknya telah menyiapkan semua pilihan asset investasi mulai dari saham, pendapatan tetap, *money market* dan campuran dengan masing-masing strategi yang berbeda sehingga nasabah dapat memilih sesuai dengan *risk appetite* mereka. Untuk saham ditempatkan pada LQ45/Kompas 100, obligasi pada *rating* minimal A- dan bank pada buku 3 & 4.

Baca Juga: [Hingga September 2021, transaksi QRIS Bank Syariah Indonesia tumbuh 447%](#)

"Kami telah menyiapkan *unitlink* dengan pilihan strategi yang berbeda-beda, agresif, moderat maupun konservatif dengan masing-masing jenis instrumen investasinya yaitu *unitlink* saham, pendapatan tetap, campuran & *money market*," kata Arry kepada *kontan.co.id*, Senin (18/10).

Arry menyebut, untuk menghasilkan *yield* yang maksimal BNI Life melakukan *trading* dengan memanfaatkan momentum serta mengoptimalkan komposisi asset sehingga dapat menghasilkan *return* yang optimal.

Ia menambahkan, untuk menjaga penjualan *unitlink* BNI Life juga menetapkan strategi untuk fokus melakukan penjualan produk khususnya premi reguler.

Sedangkan untuk menghasilkan *yield* yang maksimal dari sisi investasi, BNI Life tetap menjaga *return unitlink* agar optimal dengan memanfaatkan setiap momentum yang ada dalam melakukan transaksi yang disesuaikan dengan pilihan nasabah serta tetap *prudent* dalam pengelolaan investasi dengan berpedoman pada kebijakan investasi perusahaan dan pemerintah.

Baca Juga: [Dewan Asuransi Indonesia dorong peningkatan literasi asuransi](#)

Sementara itu, hingga akhir tahun 2021 BNI Life targetkan pendapatan premi *unitlink* capai Rp 1,58 triliun.

"Kami optimis dapat mencapai target tersebut sampai dengan akhir tahun ini dengan melihat *performance unitlink* kami yang berada di atas rata-rata *peers* dan *benchmark*," ungkap Arry.

Judul	BRI Life Menggenjot Unitlink
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kinerja Produk Unitlink BRI Life Per September 2021
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-10-21
Sentimen	Netral

BRI Life Menggenjot Unitlink

JAKARTA. BRI Life terus menggenjot produk unitlink. Hingga September 2021 portofolio Unitlink BRI Life menyumbang pendapatan premi sebesar Rp 1,7 triliun, tumbuh di atas 30% *year on year* (yoy) dari total pendapatan premi BRI Life sebesar Rp 4,89 triliun, yang tumbuh 10% secara tahunan (yoy).

"Kami menyediakan beberapa jenis dana untuk dapat dipilih oleh pemegang polis sesuai dengan karakteristik risiko. Mulai dari jenis dana pasar uang, pendapatan tetap, campuran, dan saham. Jenis dana pendapatan tetap dan saham merupakan pilihan terbanyak saat ini," kata Direktur Utama BRI Life, Iwan Pasila.

Meski belakangan ini banyak keluhan, Iwan menjelaskan, produk unitlink masih menarik karena struktur biaya yang transparan, sehingga memudahkan nasabah melihat perkembangan dana mereka. Saat ini jenis unitlink pendapatan tetap menjadi produk andalan BRI Life yang memberikan imbal hasil yang baik, karena kinerja obligasi.

Selvi Mayasari

Judul	Kenali Manfaat Unit Link, Produk Asuransi yang Beri Keuntungan Ganda
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Unitlink Prudential Indonesia
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5775232/kenali-manfaat-unit-link-produk-asuransi-yang-beri-keuntungan-ganda
Tanggal Berita	2021-10-20
Sentimen	Netral

Kenali Manfaat Unit Link, Produk Asuransi yang Beri Keuntungan Ganda

Inkarna Izatilla R Putri - detikFinance
Rabu, 20 Okt 2021 16:47 WIB

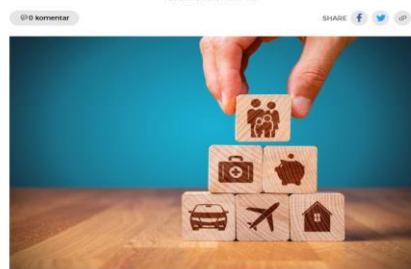


Foto: Shutterstock

Jakarta – Asuransi hingga saat ini masih menjadi salah satu jenis perlindungan yang diminati masyarakat Indonesia. Secara umum, jenis asuransi dibedakan berdasarkan tingkat fokus, kebutuhan dan risiko dari pemegang polis.

Dan jenisnya, asuransi umumnya terbagi menjadi asuransi umum, asuransi jiwa, dan asuransi kesehatan. Namun baru-baru ini, jenis asuransi jiwa unit link kerap diminati oleh banyak orang. Lalu, apa bedanya unit link dengan produk asuransi lainnya? Melansir Prudential, berikut perbedaannya.

Asuransi Umum

Asuransi umum merupakan jenis asuransi yang memberikan manfaat atau jasa penggantian kerugian atas kerusakan suatu hal/barang yang diasuransikan. Biasanya, pemegang polis akan mendapat pertanggungan risiko dalam bentuk uang santunan. Adapun beberapa contohnya asuransi umum, yakni asuransi rumah, asuransi kendaraan, dan sebagainya.

Baca juga:
[Asuransi Seperti Apa yang Bisa Dipilih di Masa Pandemi?](#)

Asuransi Jiwa

Asuransi jiwa menjadi salah satu jenis asuransi yang dimiliki masyarakat Indonesia. Asuransi ini memberikan manfaat sejumlah uang pertanggungan/santunan kepada penerima manfaat/keluarga/ahli waris dari peserta asuransi. Biasanya, santunan ini akan diberikan jika peserta asuransi telah meninggal dunia akibat masalah kesehatan atau kecelakaan, dan terjadi risiko kesehatan terhadap diri peserta. Adapun jangka waktu dan jenis perlindungan dari asuransi jiwa juga dapat disesuaikan dengan kebutuhan peserta asuransi.

Asuransi Kesehatan

Selain asuransi jiwa, asuransi kesehatan juga banyak diminati oleh masyarakat Indonesia. Beda dengan asuransi jiwa, asuransi ini memberikan jaminan biaya saat pemegang polis mengalami gangguan kesehatan seperti sakit atau kecelakaan. Asuransi kesehatan biasanya akan menanggung biaya rumah sakit mulai dari rawat inap, dokter, obat, dan tindakan hingga biaya operasi. Namun, manfaat ini biasanya akan disesuaikan dengan syarat yang tertera di polis.

Asuransi Jiwa Unit Link

Asuransi jiwa unit link merupakan produk yang menawarkan manfaat ganda sekaligus. Produk ini menawarkan manfaat perlindungan serta potensi hasil investasi, yang tentunya memiliki risiko sesuai dengan jenis dana investasi yang dipilih. Menariknya, pemegang polis juga dapat memilih jenis dana investasi sesuai dengan profil risiko mereka. Tak hanya itu, produk asuransi ini juga menawarkan berbagai keuntungan sebagai berikut.

Baca juga:
[Perhatikan Hal Ini Sebelum Beli Asuransi!](#)

1. Punya Fungsi Ganda

Produk asuransi jiwa unit link memiliki 2 manfaat sekaligus, yaitu perlindungan dan investasi dalam satu polis. Hal ini tentunya akan cukup memudahkan peserta karena dapat mengurus dana investasi dan dana perlindungan sekaligus tanpa perlu dipisah.

2. Fleksibel

Melalui asuransi jiwa unit link, peserta tak hanya bisa mendapatkan manfaat perlindungan dan investasi saja. Jika merasa manfaat perlindungan kurang, peserta dapat menambah manfaat kesehatan (rida) lainnya sesuai kebutuhan. Namun, sebaiknya peserta perlu melakukan konsultasi terlebih dahulu dengan tenaga pemasar agar tak salah pilih.

3. Masa Pertanggungan Panjang

Setiap produk asuransi jiwa unit link umumnya memiliki masa pertanggungan yang cukup panjang, yang tercantum di dalam ilustrasi manfaat asuransi dan polis. Adapun jangka waktu ini bisa mencapai hingga peserta berusia 99 tahun. Penawaran jangka waktu ini memang menjadi salah satu daya tarik calon nasabah mengingat asuransi jenis lainnya memiliki masa pertanggungan yang lebih pendek.

Klik halaman selanjutnya >>>>

[Selanjutnya >](#)

Halaman

1 2

Sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa terkemuka, Prudential Indonesia berinovasi menghadirkan ragam solusi perlindungan jiwa, kesehatan, dan finansial, yang salah satu produknya adalah asuransi jiwa unit link.

"Selama lebih dari 25 tahun di Indonesia, Prudential Indonesia selalu menjalankan bisnis dengan penuh integritas, sesuai dengan tata kelola perusahaan yang baik, dan mematuhi serta melaksanakan apa yang menjadi hak-hak dari nasabah sesuai polis asuransi yang telah mereka beli, dan semua hal itu dilakukan oleh Prudential Indonesia sesuai dengan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku, khususnya Peraturan Otoritas Jasa Keuangan. Dengan begitu, Prudential Indonesia senantiasa mampu mewujudkan perlindungan bagi nasabah-nasabahnya yang sampai saat ini melindungi lebih dari 2,6 juta tertanggung," ujarnya dalam keterangan tertulis, Rabu (20/10/2021).

"Perwujudan perlindungan bagi nasabah-nasabah telah dibuktikan melalui pembayaran klaim dan manfaat polis asuransi termasuk unit link yang telah dilakukan oleh Prudential Indonesia yang jumlah keseluruhan sudah mencapai sebesar Rp 8,1 triliun selama bulan Januari sampai dengan bulan Juni 2021," lanjutnya.

Baca juga:

[OVO & Prudential Rilis Asuransi Jiwa Syariah, Mulai Rp 5.000/Bulan](#)

Lebih lanjut Luskito mengatakan hal tersebut merupakan upaya pihaknya dalam mewujudkan masyarakat Indonesia yang sejahtera. Adapun hal ini tentunya tak lepas dari berbagai inisiatif dan inovasi yang telah dihadirkan Prudential Indonesia.

"Komitmen ini sejalan dengan upaya Prudential Indonesia, untuk dapat berperan aktif dalam mewujudkan masyarakat Indonesia yang lebih sehat dan sejahtera melalui produk-produk asuransi yang ditawarkan serta beragam inisiatif yang dihadirkan," tandasnya.

Halaman

1 2

[Tampilkan Semua](#)

Judul	Manulife Dorong Digitalisasi Layanan
Nama Media	Tribun Pontianak
Newstrend	Proses Digitalisasi Layanan Asuransi Manulife Indonesia
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2021-10-19
Sentimen	Netral

Manulife Dorong Digitalisasi Layanan

■ Klaim Terkait Covid-19 Rp 500 Miliar

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

Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyebutkan, pada semester I 2021 premi industri asuransi jiwa tercatat sebesar Rp 104,72 triliun atau tumbuh 17,5 % dibandingkan periode sebelumnya (yoy).

Sedangkan, data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyebutkan hingga Juli 2021 aset industri asuransi tumbuh sekitar 9% (yoy) dan pendapatan premi naik 11,97 % (yoy).

Data tersebut menggambarkan transformasi digital di industri asuransi merupakan suatu kebutuhan saat ini. Apalagi, selama pandemi, perilaku konsumen dalam bertransaksi juga ikut berubah dari semula offline menjadi online.

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

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

Ia mencontohkan, sebelum pandemi pelayanan tatap muka di customer service kantor pusat Ma-

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

Hans De Waal
Direktur dan Chief of Product & Inforce Manulife

nulife Jakarta rata-rata sekitar 100-200 orang per hari.

"Namun, saat pandemi angka kunjungan ini turun sebesar 50% karena konsumen sudah beralih ke pelayanan digital. Data menunjukkan selama pandemi, Manulife rata-rata mendapatkan email sebanyak 800 buah dan panggilan lewat telepon sekitar 700 panggilan setiap hari," ujarnya, Senin (18/10).

Hans menjelaskan, Manulife telah berinvestasi cukup besar untuk mengembangkan pelayanan digital jauh sebelum pandemi Covid-19 melanda Indonesia. Sebab, Manulife saat itu menyadari layanan asuransi ke depan bakal mengarah ke digitalisasi.

Untuk digitalisasi ini, Manulife diperkirakan telah menginvestasikan dana lebih dari US\$ 10 juta.

Pelayanan digital yang dikembangkan ini di antaranya adalah website publik yang berisi informasi umum terkait asuransi dan produk yang dijual.

Ada juga website khusus nasabah, di mana website ini hanya bisa diakses oleh nasabah saja untuk melihat premi, nilai polis, mengubah data nasabah,

dan sebagainya. Pengisian aplikasi dan tanda tangan polis juga sudah dilakukan secara digital.

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

Hingga semester I 2021, Manulife tercatat membayarkan klaim (un-audited) sebesar Rp 3,9 triliun atau sama dengan Rp 11 miliar setiap hari atau Rp 445 juta per jam. Sedangkan, klaim terkait Covid-19 hingga 30 September 2021 (year to date) tercatat hampir Rp 500 miliar.

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

Namun, standar pelayanannya tetap tinggi dan juga sesuai dengan aturan OJK.

Satu di antaranya melakukan rekaman foto dan suara sebagai bukti bahwa ada pertemuan agen dan nasabah secara virtual.

Dia menjelaskan, digitalisasi di industri asuransi ini akan semakin memudahkan komunikasi antara perusahaan asuransi dan konsumen. **(ain)**



IST BERI PENJELASAN
- Direktur Kepatuhan Manulife Indonesia Apriliani Siregar (kanan) menjelaskan layanan digital Manulife kepada nasabah di ruang Informasi Layanan Counter Manulife Indonesia, di Jakarta, belum lama ini.

Judul	Adaptasi, Asuransi Jalankan Digitalisasi
Nama Media	Pikiran Rakyat
Newstrend	Proses Digitalisasi Layanan Asuransi Manulife Indonesia
Halaman/URL	7
Tanggal Berita	2021-10-20
Sentimen	Netral

Adaptasi, Asuransi Jalankan Digitalisasi

JAKARTA, (PR).-

Pandemi Covid-19 mempercepat proses digitalisasi pelayanan di semua bidang, termasuk asuransi. Hal ini tecermin dari tumbuhnya industri asuransi selama pandemi Covid-19.

Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyebutkan, pada semester I tahun 2021 premi industri asuransi jiwa tercatat sebesar Rp 104,72 triliun atau tumbuh 17,5 % dibandingkan periode sebelumnya (yoy).

Sementara itu, data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyebutkan hingga Juli 2021 aset industri asuransi tumbuh sekitar 9% (yoy) dan pendapatan premi naik 11,97% (yoy).

Data tersebut menggambarkan transformasi digital di industri asuransi merupakan suatu kebutuhan saat ini. Apalagi, selama pandemi, perilaku konsumen dalam bertransaksi juga ikut berubah dari semula luring menjadi daring.

Hal itu diperkuat riset perusahaan reasuransi Swiss Re yang menyebutkan 76% masyarakat Indonesia tertarik membeli produk asuransi secara daring saat pandemi.

Direktur dan Chief of Product & Inforce PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife), Hans De Waal di



*DIREKTUR Kepatuhan Manulife Indonesia Apriliani Siregar (tengah) menjelaskan layanan digital Manulife kepada nasabah di Ruang Informasi Layanan Counter Manulife Indonesia, di Jakarta, Jumat (15/10/2021). Layanan asuransi kini mengarah ke digitalisasi.**

Jakarta Jumat (15/10/2021) mengatakan, selama pandemi, 50 persen konsumen beralih ke pelayanan digital.

Manulife, kata Hans, telah berinvestasi cukup besar untuk mengembangkan pelayanan digital jauh sebelum pandemi Covid-19. Diperkirakan dana lebih dari 10 juta dolar AS telah diinvestasikan untuk digitalisasi.

Pelayanan digital yang

dikembangkan, di antaranya adalah *website* publik, *website* khusus nasabah, serta *e-claim*, sehingga nasabah bisa mengajukan klaim secara elektronik tanpa harus mendatangi kantor Manulife.

Hingga semester I tahun 2021, Manulife tercatat membayarkan klaim (*undated*) sebesar Rp 3,9 triliun atau sama dengan Rp 11 miliar setiap hari atau Rp 445

juta per jam. Sementara, klaim terkait Covid-19 hingga 30 September 2021 (*year to date*) tercatat hampir Rp 500 miliar.

Hans menjelaskan, pada masa pandemi, penjualan semua produk Manulife dilakukan melalui media digital, termasuk pengisian polis dan tanda tangan nasabah. Namun, standar pelayanannya tetap tinggi dan juga

sesuai dengan aturan OJK.

Literasi digital

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

Apalagi, tingkat literasi digital di Indonesia juga masih rendah. Data literasi digital berdasarkan survei Kementerian Komunikasi dan Informatika pada tahun 2020 menunjukkan angka literasi digital Indonesia berada di kisaran 3,47 dari skala 1-4. Hal ini menunjukkan bahwa literasi digital Indonesia hanya berada sedikit di atas kategori sedang atau belum mencapai kategori baik.

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

Oleh karena itu, kata Apriliani, Manulife terus memberikan edukasi kepada masyarakat terkait literasi dan inklusi asuransi, baik itu lewat media *mainstream* maupun media sosial. **(Kismi Dwi Astuti)*****

Judul	Kado Love Life, Kirim Kado Digital Untuk Orang Tersayang
Nama Media	Marketing.co.id
Newstrend	Layanan Produk Asuransi Jiwa Digital Astra Life
Halaman/URL	https://marketing.co.id/kado-love-life-kirim-kado-digital-untuk-orang-tersayang/
Tanggal Berita	2021-10-19
Sentimen	Netral

FINANCIAL SERVICES

Kado Love Life, Kirim Kado Digital Untuk Orang Tersayang

By Lia Lilyanti

Posted on 19 October 2021



Marketing.co.id – Berita Financial Services | PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) makin memudahkan konsumen dengan menghadirkan inovasi produk perlindungan digitalnya, Kado Love Life. Bila asuransi jiwa pada umumnya hanya bisa diberikan kepada keluarga inti atau sesuai prinsip *insurable interest*, Kado Love Life dapat diberikan kepada siapa saja.

Dengan proses yang mudah semudah belanja *online* melalui *platform e-commerce* Astra Life di ilovelife.co.id, Kado Love Life akan diterima dalam bentuk *e-mail* kepada penerima kado di hari dan tanggal yang bisa ditentukan oleh pemberi kado. Kado Love Life juga dilengkapi dengan ragam pilihan desain ucapan dan fitur tulis pesan agar Kado Love Life terasa lebih personal.



Windawati Tjahjadi, Presiden Direktur Astra Life menyampaikan, "Seiring dengan peningkatan kesadaran masyarakat akan produk perlindungan jiwa, Kado Love Life diharapkan bisa menjadi alternatif hadiah dengan nilai yang lebih berguna karena memberikan manfaat dalam bentuk Uang Pertanggungan, ini adalah salah satu inovasi produk digital dari Astra Life dimana sesuai dengan harapan kami untuk bisa selalu hadir memberikan ketenangan pikiran disetiap momen kehidupan masyarakat."

Kado Love Life yang merupakan produk ASLI Proteksi JiwaKu dari Astra Life tersedia dalam beberapa pilihan, yaitu:

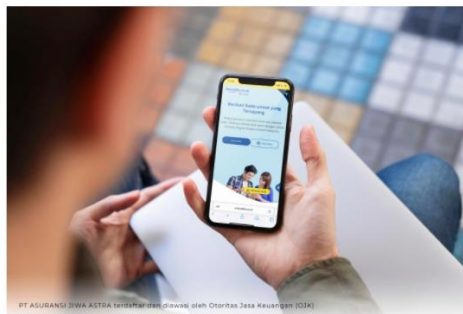
1. ASLI Proteksi JiwaKu Rp 500.000 dengan Uang Pertanggungan (UP) sebesar Rp 50.000.000 untuk masa pertanggungan selama 5 tahun dengan manfaat meninggal dunia (akibat sakit dan kecelakaan),
2. ASLI Proteksi DiriKu Rp 250.000 dengan UP sebesar Rp 75.000.000 untuk masa pertanggungan selama 1 tahun dengan manfaat meninggal dunia akibat kecelakaan dan manfaat penggantian biaya rawat jalan darurat akibat kecelakaan,
3. ASLI Proteksi DiriKu Rp 100.000 dengan UP sebesar Rp 30.000.000 untuk masa pertanggungan selama 1 tahun dengan manfaat meninggal dunia akibat kecelakaan dan manfaat penggantian biaya rawat jalan darurat akibat kecelakaan,

Lebih dari sekedar kado, Kado Love Life bisa menjadi hadiah terindah dalam bentuk manfaat perlindungan jiwa yang berarti dengan memberikan Kado Love Life, kita memberikan ketenangan pikiran kepada penerima kado dan juga keluarganya. Memberi hadiah perlindungan jiwa kepada siapa saja kini bisa dilakukan dengan kemudahan layanan digital dari [Astra Life](https://ilovelife.co.id).

Judul	Inovasi Kado Produk Digital Asuransi Jiwa
Nama Media	Swa.co.id
Newstrend	Layanan Produk Asuransi Jiwa Digital Astra Life
Halaman/URL	https://swa.co.id/swa/trends/inovasi-kado-produk-digital-asuransi-jiwa
Tanggal Berita	2021-10-19
Sentimen	Netral

Inovasi Kado Produk Digital Asuransi Jiwa

by Vina Anggita - October 19, 2021



Pembatasan sosial akibat pandemi tidak menjauhkan masyarakat dari rasa kepedulian terhadap kerabat dan orang-orang terdekat. Kini saling mengirimkan bingkisan menjadi satu tren tersendiri untuk mewakili raga yang tidak bisa hadir dalam setiap perayaan hari bahagia maupun peristiwa duka. Terlebih dengan bantuan teknologi, semakin mudah dan semakin beragam pilihan bentuk bingkisan bagi masyarakat. Salah satunya adalah Kado Love Life, inovasi produk perlindungan jiwa digital persembahkan PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life).

Windawati Tjahjadi, Presiden Direktur Astra Life menyampaikan, seiring dengan peningkatan kesadaran masyarakat akan produk perlindungan jiwa, Kado Love Life diharapkan bisa menjadi alternatif hadiah dengan nilai yang lebih berguna karena memberikan manfaat dalam bentuk Uang Pertanggungan. "Ini adalah salah satu inovasi produk digital dari Astra Life di mana sesuai dengan harapan kami untuk bisa selalu hadir memberikan ketenangan pikiran di setiap momen kehidupan masyarakat," katanya.

Windawati menjelaskan, bila asuransi jiwa pada umumnya hanya bisa diberikan kepada keluarga inti atau sesuai prinsip *insurable interest*, Kado Love Life dapat diberikan kepada siapa saja. Dengan proses yang mudah semudah belanja online melalui platform *e-commerce Astra Life* di ilovelife.co.id, Kado Love Life akan diterima dalam bentuk e-mail kepada penerima kado di hari dan tanggal yang bisa ditentukan oleh pemberi kado. Produk ini juga dilengkapi dengan ragam pilihan desain ucapan dan fitur tulis pesan agar Kado Love Life terasa lebih personal.

Kado Love Life merupakan produk Asli Proteksi JiwaKu dari Astra Life yang tersedia dalam beberapa pilihan. Pertama, Asli Proteksi JiwaKu Rp 500 ribu dengan Uang Pertanggungan (UP) sebesar Rp 50 juta untuk masa pertanggungan selama 5 tahun dengan manfaat meninggal dunia (akibat sakit dan kecelakaan).

Kedua, Asli Proteksi DiriKu Rp 100 ribu dengan UP Rp 30 juta untuk masa pertanggungan selama 1 tahun, dengan manfaat meninggal dunia akibat kecelakaan dan manfaat penggantian biaya rawat jalan darurat akibat kecelakaan. Ketiga, Asli Proteksi DiriKu Rp 250 ribu dengan UP Rp 75 juta untuk masa pertanggungan selama 1 tahun, dengan manfaat meninggal dunia akibat kecelakaan dan penggantian biaya rawat jalan darurat akibat kecelakaan.

"Lebih dari sekedar kado, produk ini bisa menjadi hadiah terindah dalam bentuk manfaat perlindungan jiwa. Dengan memberikan Kado Love Life, kita memberikan ketenangan pikiran kepada penerima kado dan juga keluarganya," tutur Windawati.

Editor : Eva Martha Rahayu

www.swa.co.id

Judul	BERITA FOTO – Aset Investasi Asuransi Jiwa
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Pertumbuhan Aset Investasi Asuransi Jiwa Per Agustus 2021
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-10-21
Sentimen	Netral



Investor Daily/David Gita Roza

Aset Investasi Asuransi Jiwa

Nasabah berada di kantor Allianz Life Indonesia, Jakarta, belum lama ini. Di saat volatilitas pasar modal masih tinggi, aset investasi industri asuransi jiwa justru kian bertambah. Tercatat hingga Agustus lalu, aset investasinya tumbuh 8,59% *year-on-year* dengan nilai mencapai Rp 496,4 triliun.

Judul	Keluhan Wanda Hamidah soal Asuransi Anak Terselesaikan
Nama Media	Merdeka.com
Newstrend	Keluhan Wanda Hamidah Terhadap Asuransi Prudential Indonesia
Halaman/URL	https://www.merdeka.com/peristiwa/keluhan-wanda-hamidah-soal-asuransi-anak-terselesaikan.html
Tanggal Berita	2021-10-19
Sentimen	Netral

Merdeka > News

Keluhan Wanda Hamidah soal Asuransi Anak Terselesaikan

Selasa, 19 Oktober 2021 15:26
Reporter : **Dedi Rahendi**



Wanda Hamidah (@wanda_hamidah) Instagram. Wanda Hamidah yang Merawat 2021. Asuransi. Instagram/wanda_hamidah ©2021 Merdeka.com

Merdeka.com - Keluhan selebritas Wanda Hamidah kepada perusahaan asuransi PT Prudential Assurance Indonesia (Prudential) telah terselesaikan. Lewat akun Instagramnya, pemain film "Imperfect" itu menyampaikan rasa syukurnya atas terselesainya kasus tersebut.

Penjualan rencana penjaminan rawat inap dari polis atas nama anaknya, telah disetujui oleh Prudential.

"Alhamdulillah..... Allah Maha Besar, Allah Maha Baik, Allah Maha Melindungi... Bismillah..." demikian unggahan Instastory akun @wanda_hamidah, yang juga menampilkan tangkapan layar potongan pesan dari pihak perusahaan asuransi pada Sabtu (16/10).

Satu jam berselang, Wanda kembali mengunggah pernyataan pribadinya. "Kenapa bisa diterima setelah mendengar keterangan nasabah secara langsung dan melihat rekam medik? Nah ini pentingnya kan mendengar (mendengarkan) dan menyelidiki jika terjadi dispute.. Ya sudah enggak usah sotoy menganalisa lagi karena kalian juga gak tau kan si poli saya, kronologis (ini sudah saya jelaskan sih), rekam medik dan keterangan yang diberikan dari dokter anak saya...!," ujar Wanda dalam Instastory.

Wanda mengaku telah bertemu dengan perwakilan manajemen Prudential Indonesia untuk menyampaikan dokumen pendukung yang pada akhirnya menjadi titik terang atas keluhannya.

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

"Mengetahui keluhan yang telah disampaikan oleh salah satu nasabah kami melalui media sosial pada tanggal 10 Oktober 2021, perlu kami sampaikan bahwa keputusan yang kami buat sebelumnya telah sesuai dengan dokumen pendukung yang kami terima dari nasabah pada saat itu," kata Luskito Hambali, seperti dikutip dari Antara, Selasa (19/10).

Lantas Wanda Hamida memberikan dokumen pendukung baru guna mendapatkan keputusan yang sesuai.

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

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

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

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

Luskito juga mengajak para nasabah untuk menghubungi Customer Care Centre di kantor Prudential Indonesia, atau menghubungi customer line Prudential Indonesia jika masih membutuhkan penjelasan terkait produk.

"Kami juga mengimbau kepada seluruh nasabah kami untuk mempelajari dengan baik semua ketentuan dan manfaat yang terdapat pada polis, serta memahami hak dan kewajiban sebagai pemegang polis asuransi jiwa. Bagi nasabah yang membutuhkan informasi lebih lanjut mengenai manfaat pada polis, bisa mendapatkan penjelasan melalui Customer Care Centre di kantor Prudential Indonesia," kata Luskito.

Sebelumnya, Wanda Hamidah mengungkapkan kekecewaannya terhadap Prudential, akibat besaran klaim untuk keperluan operasi anaknya tidak sesuai dengan ekspektasinya. **[dnd]**

Judul	Akhirnya, Keluhan Wanda Hamidah Soal Asuransi Anak Terselesaikan
Nama Media	Sindonews.com
Newstrend	Keluhan Wanda Hamidah Terhadap Asuransi Prudential Indonesia
Halaman/URL	https://ekbis.sindonews.com/read/573366/178/akhirnya-keluhan-wanda-hamidah-soal-asuransi-anak-terselesaikan-1634634659
Tanggal Berita	2021-10-19
Sentimen	Netral

Akhirnya, Keluhan Wanda Hamidah Soal Asuransi Anak Terselesaikan

Nanang Wijayanto

Selasa, 19 Oktober 2021 - 16:35 WIB



Keluhan aktris yang juga publik figur Wanda Hamidah soal klaim asuransi anak akhirnya terselesaikan. FOTO: SINDONEWS

JAKARTA - Keluhan aktris yang juga publik figur **Wanda Hamidah** kepada Prudential akhirnya terselesaikan. Beberapa hari sebelumnya Wanda Hamidah mengungkapkan kekecewaannya terhadap Prudential, akibat besaran **klaim untuk keperluan operasi anak yang cedera** tersebut tidak sesuai dengan ekspektasi.

Terselesaikannya keluhan nasabah pada perusahaan asuransi pemberi penjamin tersebut bisa dilihat dari unggahan Wanda Hamidah dalam akun Instagramnya, Sabtu (16/10). Dalam akun media sosialnya tersebut, ia menyatakan rasa syukur, bahwa pengajuan rencana penjaminan rawat inap dari polis atas nama anaknya, telah disetujui oleh Prudential.

"Alhamdulillah.... Allah Maha Besar, Allah Maha Baik, Allah Maha Melindungi... Bismillah..." demikian unggahan Instastory akun @wanda_hamidah, yang juga menampilkan screen shoot potongan pesan dari pihak perusahaan asuransi.

Baca Juga: Pre-Existing Condition Bisa Batalan Klaim Asuransi, Simak Penjelasannya



Satu jam berselang, Wanda kembali mengunggah pernyataan pribadinya. "Kenapa bisa diterima setelah mendengar keterangan nasabah secara langsung dan melihat rekam medik? Nah ini pentingnya kan mendengar (mendengarkan, red) dan menyelidiki jika terjadi dispute. Ya sudah engga usah sotoy menganalisa lagi karena kalian juga gak tau kan isi polis saya, kronologis (ini sudah saya jelasin sih), rekam medik dan keterangan yang diberikan dari dokter anak saya. :)." ujar Wanda dalam Instastory akun Instagramnya, Sabtu, (16/10/2021).

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

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

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

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

Luskito mengatakan, Prudential berkomitmen untuk selalu mematuhi prinsip Tata Kelola Perusahaan dalam menjalankan bisnis secara adil dan transparan dengan semua pemangku kepentingan perusahaan.

Iklan ditutup oleh Google

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

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

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

Baca Juga: Prudential Sukses Gaet 22.000 Peserta Vaksinasi Covid-19

Luskito juga mengajak para nasabah untuk menghubungi Customer Care Centre di kantor Prudential Indonesia, atau menghubungi customer line Prudential Indonesia jika masih membutuhkan penjelasan terkait produk.

"Kami juga mengimbau kepada seluruh nasabah kami untuk mempelajari dengan baik semua ketentuan dan manfaat yang terdapat pada polis, serta memahami hak dan kewajiban sebagai pemegang polis asuransi jiwa. Bagi nasabah yang membutuhkan informasi lebih lanjut mengenai manfaat pada polis, bisa mendapatkan penjelasan melalui Customer Care Centre di kantor Prudential Indonesia, menghubungi customer line Prudential Indonesia 1500085 atau melalui email customer.idn@prudential.co.id," tutupnya.

(nng)

Judul	Hore! Semua Biaya Operasi Anak Wanda Hamidah Ditanggung Prudential
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Keluhan Wanda Hamidah Terhadap Asuransi Prudential Indonesia
Halaman/URL	https://hot.detik.com/celeb/d-5775137/hore-semua-biaya-operasi-anak-wanda-hamidah-ditanggung-prudential
Tanggal Berita	2021-10-20
Sentimen	Netral

Hore! Semua Biaya Operasi Anak Wanda Hamidah Ditanggung Prudential

Tan Detik.com - detik.com

Jakarta, 20 Okt 2021 17:00 WIB

25 komentar

SEKOLAH



Biaya operasi anak Wanda Hamidah ditanggung asuransi. Foto: Instagram wanda_hamidah

Jakarta - Wanda Hamidah memang bukan main karena seluruh biaya operasi sang anak. Aliah ditanggung oleh Prudential. Hal ini disampaikan Wanda Hamidah dalam Instagram miliknya.

"Perjuangan ibu membalikan hasil operasi lutut yang harus dijalani. Al semua discover oleh Prudential menggunakan fasilitas kartu hitam," bukt Wanda Hamidah dalam keterangannya.

Dalam keterangannya, Wanda Hamidah menuliskan jika semua ini bisa tercapai lantaran dirinya yang sudah berusaha secepat mungkin untuk kembalinya sang buah hati. Seperti diketahui, Wanda Hamidah beberapa waktu lalu sudah bertemu dengan pihak Prudential.



Jakarta - Wanda Hamidah senang bukan main karena seluruh biaya operasi sang anak. Aliah ditanggung oleh Prudential. Hal ini disampaikan Wanda Hamidah dalam Instagram miliknya.

"Perjuangan ibu membalikan hasil operasi lutut yang harus dijalani. Al semua discover oleh Prudential menggunakan fasilitas kartu hitam," bukt Wanda Hamidah dalam keterangannya.

Dalam keterangannya, Wanda Hamidah menuliskan jika semua ini bisa tercapai lantaran dirinya yang sudah berusaha secepat mungkin untuk kembalinya sang buah hati. Seperti diketahui, Wanda Hamidah beberapa waktu lalu sudah bertemu dengan pihak Prudential.



Baca juga:

Akhir Indah Cerita Wanda Hamidah dengan Asuransi

"Setelah mendengar, membaca kronologi (log), melihat rekam medis dan keterangan dokter, ahunduliah," ungkarnya.

Saat ini sang buah hati pun sudah masuk ke salah satu ruang inap di rumah sakit Jakarta. Wanda Hamidah meminta doa untuk itu semua.

"Doain operasi Aliah besok berjalan lancar ya," tuturnya lagi.

Baca juga:

McDermott Akhirnya Bertemu Pengacara Habib Rizieq

Sampaikan Permintaan Maaf

Sebelumnya, Wanda Hamidah sangat senang karena pihak Prudential akhirnya mau bertemu dengannya dan menibarkan masalah ini secara baik-baik.

Pertemuan kedua inilah pihak itu juga disampaikan pihak Prudential Chief Marketing and Communications Officer, Lusko Hambali memberikan keterangan mengenai hal ini.

"Mengenal keluhan yang telah disampaikan oleh salah satu nasabah kami melalui media sosial pada tanggal 10 Oktober 2021, perlu kami sampaikan bahwa keputusan yang kami buat sebelumnya telah sesuai dengan dukungan pendukung yang kami terima dari nasabah pada saat itu. Kami telah memberikan penjelasan secara langsung kepada nasabah tersebut mengenai masalah dan polis yang berlaku milik, dan kemudian nasabah memberikan dukungan pendukung baru guna mendapatkan keputusan yang sesuai. Hal ini merupakan wujud dari upaya kami untuk memenuhi kebutuhan para nasabah," kata Lusko Hambali kepada detik.com.

Baca juga:

Anak Nita Daniaty Berkali Ditanya Contoh Sukses Tes CPNS Bodong

"Tidak kami sampaikan juga bahwa kami telah menyediakan dokumen pendukung baru yang penting, sehingga keputusan yang kami buat disesuaikan dengan informasi tersebut. Kami telah menyampaikan hal ini kepada nasabah tersebut, dan hingga telah menerima dengan baik," terang Lusko.

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

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

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

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

Bl

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

53

54

55

56

57

58

59

60

61

62

63

64

65

66

67

68

69

70

71

72

73

74

75

76

77

78

79

80

81

82

83

84

85

Judul	Ini Hal-hal yang Harus Diperhatikan sebelum Mendaftar Asuransi Menurut Ahli Hukum
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/nasional/2021/10/20/ini-hal-hal-yang-harus-diperhatikan-sebelum-mendaftar-asuransi-menurut-ahli-hukum
Tanggal Berita	2021-10-20
Sentimen	Netral

Ini Hal-hal yang Harus Diperhatikan sebelum Mendaftar Asuransi Menurut Ahli Hukum

Kelua, 20 Oktober 2021 14:20 WIB



Mata Lokal Kalteng, Menjangkau Indonesia

TRIBUNNEWS.COM - Asuransi masih menjadi pilihan masyarakat karena dinilai mampu meminimalkan risiko hal buruk terjadi di masa yang akan datang.

Banyak sekali macam produk asuransi, dari yang jenjangnya untuk kesehatan, pendidikan, hingga berfungsi ganda seperti investasi (unit link).

Sebenarnya, tak sedikit masalah bisa muncul sebelum asuransi berjalan.



Life After Natural Disasters: Indonesia

Siti Maira

Untuk itu, ada beberapa hal yang harus diperhatikan sebelum anda terpincut pada produk asuransi.

Advokat asal Surakarta, Taufiq Nugroho, menjelaskan hal-hal yang harus diperhatikan masyarakat sebelum mendaftar asuransi.

Baca juga: Allianz Bagikan Tips Cara Memilih Asuransi yang Tepat dan Sesuai



Ilustrasi asuransi unit link. (AALI Semarang)

1. Track Record Perusahaan Asuransi

Hal pertama yang harus diperhatikan yakni soal kredibilitas perusahaan asuransi terkait.

Menurut Taufiq, kredibilitas itu penting agar nantinya seseorang bisa tahu apakah perusahaan nantinya mampu membayar atau tidak.

"Track record perusahaan penting sekali, kita melihat perusahaan asuransi ini bagus atau tidak."

Kian untuk Anda: Tak Perlu Laser jika Mata Mulai Kabur! Ternyata Cukup Lakukan ini

TRIBUNNEWS.COM

"Kira-kira kredibel atau tidak, berkualitas atau tidak sebagai perusahaan asuransi," kata dia dalam tayangan YouTube Kacamata Hukum Tribunnews, Senin (18/10/2021).

perusahaan asuransi?" kata dia dalam tayangan YouTube Karamata Hukum TribuneNews, Senin (18/10/2021).



Saat ini semua sudah pakai bag penolak vaksin Covid-19, padahal hukum yang berlaku mengatur: Terjadi, baru asuransi. Senin (18/10/2021). (tangkapan layar YouTube Karamata Hukum TribuneNews)

Dari sejumlah kasus hukum yang dialami kilennya, dinisnukan ada perusahaan asuransi yang sudah tidak mampu membayar klaim asuransi.

Sehingga, jangan sampai masyarakat nantinya salah pilih perusahaan asuransi.

"Dukan karena perusahaan tidak mau, tapi tidak mampu membayar klaim. Itu salah memilih perusahaan asuransi. Barak sembelih zyam tidak ada darahnya," imbuh Izaufiq.

Menurutnya, masyarakat bisa mencari informasi soal perusahaan asuransi, baik lewat kerabat yang juga ikut asuransi itu maupun melalui media krener.

2. Poin Perjanjian

Hal kedua yaitu berkaitan dengan perjanjian atau kontrak.

Izaufiq mengatakan, perjanjian asuransi akan berlaku mengikat seperti undang-undang bagi pihak yang bersepakat, baik itu nasabah maupun perusahaan.

"Asuransi itu ada perjanjian, ketika orang melakukan kontrak asuransi dari perusahaan, maka terpasat dengan menandatangani asuransi," kata dia.

Baca juga: Pemerintah Wajibkan Turis Asing Punya Asuransi Kesehatan Setidaknya Rp 1 Miliar Sebelum Masuk Bali

Lanjutnya, sebelum menandatangani kontrak, seseorang harus membaca teratai cermat setiap poin dari isi perjanjian tersebut.

Misalnya, poin yang berkaitan jangka waktu asuransi, besaran biaya premi, tak pelayanan apa saja yang akan ditanggung pihak asuransi.

"Sebelum ditandatangani, perjanjian dibaca dari awal sampai akhir. Mula jumlah premi yang dibayar, realita kemudian bayar prima, bayar segitu dapat cover apa, syaratnya apa apa."

"Jangan sampai saat klaim bel tidak bisa cair, kita marah marah di akhir ternyata di perjanjian memang tidak diatur," ucapnya.



(tuttwati, freepress)

Baca juga: Pahami Enam Prinsip Dasar Berasuransi Agar Terhindar dari Kesalahpahaman, Termasuk Saat Proses Klaim

Selanjutnya, Izaufiq menekankan, masyarakat harus bernegosiasi dalam perjanjian asuransi.

Jika dia ada ada poin perjanjian yang diralat, menugkan dan janggal, calon nasabah bisa menegosiasikan kembali.

"Negosiasi harus dilakukan. Salah satu syarat perjanjian adalah artinya tidak baik dan kesepakatan kedua belah pihak."

"Dalam hukum asuransi, salah satu asas yang dipukul adanya ikatan baik dan bukan perjanjian baik."

"Perjanjian baik itu apa? perjanjian yang tidak negosiasi. Itu tidak boleh. Sama halnya dengan krener," katanya.

3. Tidak Asal Percaya

Menurut Izaufiq, sebagian besar perusahaan asuransi memiliki agen sebagai strategi marketing.

Ia mengimbau untuk tidak langsung mempercayai rawaran 'janji' janji manis' dari agen asuransi.

Masyarakat dinilai perlu mencerminkan apa yang ditawarkan agen dengan dokumen perjanjian diadokan.



(tuttwati, tribunnews)

Baca juga: Saleh Husin: Pentingnya Masyarakat Terhindar Layahan Asuransi

Dibuktikan, apa yang dijanjikan agen ternyata hanya omong kosong, belaka.

"Kadang janji manis itu fakta di perjanjian tertulisnya tidak seperti itu."

"Saya juga tidak mengatakan semua agen seperti itu, tetapi hal tersebut perlu diperhatikan."

"Jangan terlalu percaya dengan omongan agen harus percaya dengan dokumen perjanjian," tutur dia.

Apabila perlu, kata Izaufiq, masyarakat bisa meminta bantuan ahli hukum untuk memastikan apakah perjanjian asuransi itu aman atau tidak.

Judul	Cari Asuransi, Pahami Dulu Jenis dan Fungsinya
Nama Media	Republika.co.id
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Allianz Life
Halaman/URL	https://www.republika.co.id/berita/r19pe8457/cari-asuransi-pahami-dulu-jenis-dan-fungsinya
Tanggal Berita	2021-10-20
Sentimen	Netral

Home > Ekonomi > Ekonomi

Cari Asuransi, Pahami Dulu Jenis dan Fungsinya

Rabu 20 Oct 2021 15:39 WIB

Rep: Idealis Masyrafina/ Red: Fuji Pratwi



Ilustrasi asuransi.

Foto: change.org

Asuransi dapat jadi salah satu pondasi pendukung stabilitas finansial.

REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA -- Saat ini, kebanyakan masyarakat lebih mengenal jenis **asuransi** kesehatan, terutama manfaatnya di masa pandemi Covid-19. Namun, masih banyak jenis produk asuransi lainnya yang tidak kalah penting, seperti **asuransi jiwa** dan asuransi umum. Terdapat beragam jenis asuransi yang penting untuk diketahui serta dipahami agar tidak keliru dalam memilih sesuai kebutuhan.

Chief Marketing Officer Allianz Life Karin Zulkarnaen menjelaskan, yang paling membedakan antara asuransi kesehatan, asuransi jiwa dan **asuransi umum** adalah manfaatnya serta siapa yang diberikan perlindungan. Asuransi jiwa fokus memberikan proteksi terhadap diri nasabah atas risiko meninggal dunia, sedangkan **asuransi kesehatan** memberikan perlindungan terhadap risiko finansial yang mungkin terjadi ketika jatuh sakit dan membutuhkan biaya perawatan.

"Lalu, asuransi umum yang tidak membatasi objek proteksi hanya pada kesehatan atau jiwa seseorang, tetapi juga terhadap risiko kerugian untuk berbagai objek yang memiliki nilai ekonomi, seperti bangunan/properti, kendaraan, alat elektronik dan sebagainya," kata Karin melalui siaran pers, Selasa (19/10).

Perusahaan asuransi pada umumnya memiliki banyak produk perlindungan yang bisa dimiliki oleh masyarakat dengan tujuan untuk melindungi dari kerugian finansial. Asuransi kesehatan memberikan proteksi finansial dari pengeluaran yang memberatkan apabila jatuh sakit dan membutuhkan perawatan.

Asuransi jiwa khususnya dibutuhkan oleh mereka yang berperan sebagai pencari nafkah keluarga, di mana saat tertanggung meninggal dunia, beban finansial untuk keluarga yang ditinggalkan dapat terbantu oleh manfaat asuransi sesuai pada polis.

Berperan sebagai pengalihan risiko dari kerugian, asuransi umum juga menjadi salah satu jenis asuransi yang perlu dimiliki. Beberapa produk asuransi umum adalah asuransi kebakaran, asuransi kendaraan bermotor, asuransi perjalanan, asuransi rekayasa, hingga asuransi aneka.

"Seluruh jenis asuransi, baik kesehatan, jiwa maupun umum, memiliki peran yang sama pentingnya untuk mendukung keuangan pribadi yang sehat. Asuransi dapat menjadi salah satu pondasi keuangan yang bermanfaat untuk mendukung stabilitas finansial," ujar Karin.

Judul	Dinilai Semakin Penting, Simak Beberapa Hal Ini Sebelum Memilih Asuransi
Nama Media	Industry.co.id
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Allianz Life
Halaman/URL	https://www.industry.co.id/read/95622/dinilai-semakin-penting-simak-beberapa-hal-ini-sebelum-memilih-asuransi
Tanggal Berita	2021-10-20
Sentimen	Netral

Dinilai Semakin Penting, Simak Beberapa

Ciuh: Hariyanto | Rabu, 20 Oktober 2021 - 16:41 WIB



Berita Terkait



Meningkatkan Kompetensi Digital di Bidang Pendidikan

Gunakan Internet Security Agar Data Pribadi Aman Saat Berinternet

Peluang Puan Maharani Diantara Duta-duta Presiden dari Poin

INDUSTRY.co.id - Konferensi East Asian Insurance Congress (EAIC) pada tahun 2006 di Brunei Darussalam mendeklarasikan 18 Oktober sebagai Hari Asuransi sedunia. Momentum ini dihasilkan dengan harapan dapat membantu meningkatkan kesadaran masyarakat global akan pentingnya asuransi serta agar masyarakat dapat semakin merasakan manfaat keberadaan industri asuransi di tengah-tengah mereka.

Namun, pada kenyataannya tingkat penetrasi asuransi di Indonesia masih cukup tertinggal apabila dibandingkan dengan negara-negara lain di kawasan Asia Tenggara. Menurut Informasi dan Deputi Direktur Pengawasan Asuransi di Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Kristianto Andi Handoko bahwa dalam dua tahun terakhir tingkat penetrasi asuransi di Indonesia tidak pernah menembus level 3 persen.

Pada tahun 2019, tingkat penetrasi asuransi dalam negeri hanya mencapai 2,81% dan 2,92% pada 2020. Meskipun begitu, angin segar bagi industri asuransi datang pada Juni 2021 di mana tingkat penetrasi asuransi tanah air mencapai 3,11%. Hal ini menjadi sinyal positif bagi industri asuransi di Indonesia.

Pandemi ternyata menciptakan peluang untuk meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya perlindungan terhadap berbagai risiko kehidupan. Menurut Mohamad Andoko, perencanaan keuangan dan presiden direktur OneShield Financial Planning, asuransi menjadi produk finansial yang dicari saat pandemi karena fungsinya yang dapat melindungi kondisi finansial seseorang agar terhindar dari pengeluaran yang besar saat terjadi risiko kehidupan.

"Dalam semangat merayakan momen Hari Asuransi, bersama-sama kita perlu meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap asuransi, baik dari jenis-jenis produk asuransi yang sesuai dengan kebutuhan, apa saja manfaat asuransi yang akan didapatkan hingga kapan waktu terbaik bagi seseorang untuk mulai memiliki asuransi," jelas Karin Zulkarnaen Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia yang dikutip **INDUSTRY.co.id**, Rabu (20/10/2021).

Menurut Windi Teguh, banker dan certified financial planner, seseorang disarankan mulai memiliki asuransi saat membutuhkan dan ketika keuangan keluarga sudah bisa menutupi kebutuhan dasar.

"Ketika sudah bisa menutupi kebutuhan dasar seperti sandang, pangan dan papan maka sangat disarankan Anda mempertimbangkan untuk memiliki asuransi. Baik asuransi kesehatan, jiwa maupun umum semuanya harus disesuaikan juga dengan kebutuhan. Contohnya, asuransi jiwa dibutuhkan bagi mereka yang sudah memiliki tanggungan, seperti anak, istri maupun orangtua," ujarnya.

Sebelum memilih asuransi, perlu dipahami konsep transfer risiko (transfer risk) di mana perlindungan diberikan dalam bentuk pengalihan risiko ekonomi dari nasabah atau tertanggung kepada perusahaan asuransi sebagai penanggung risiko. Berbagai risiko ekonomi ini dapat berupa sakit atau kebutuhan perawatan, pencari nafkah meninggal dunia, kebakaran pada bangunan, kerusakan mobil karena banjir dan sebagainya.

Dengan mengimplementasikan konsep transfer risk, perusahaan asuransi dapat memberikan sejumlah uang pertanggungan apabila terjadi sesuatu kepada nasabah atau tertanggung sesuai dengan ketentuan pada polis yang dimiliki.

Manfaat dari produk asuransi sejatinya mampu menjawab kebutuhan di setiap langkah kehidupan, misalnya mulai pertama kali bekerja, menikah, memiliki anak, atau pun saat ingin memulai usaha. Bagi mereka yang sudah memiliki kesadaran akan pentingnya asuransi untuk menghadapi risiko kerugian finansial di masa depan, perlu mempertimbangkan milestone dalam hidup saat memilih asuransi.

"Dalam membeli produk asuransi, terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan. Pertama, Anda harus menyesuaikan produk asuransi dengan kebutuhan dan kemampuan. Selain itu, Anda juga perlu mengecek profil dan reputasi perusahaan asuransi yang ingin digunakan. Pastikan bahwa perusahaan tersebut terdaftar di OJK dan memiliki Risk Based Capital (RBC) diatas 120%," ujar Windi Teguh.

Saat ini, kebanyakan masyarakat lebih mengenal jenis asuransi kesehatan, terutama manfaatnya di masa pandemi Covid-19. Namun, masih banyak jenis produk asuransi lainnya yang tidak kalah penting, seperti asuransi jiwa dan asuransi umum. Terdapat beragam jenis asuransi yang penting untuk diketahui serta dipahami agar tidak keliru dalam memilih sesuai kebutuhan.

"Yang paling membedakan antara asuransi kesehatan, asuransi jiwa dan asuransi umum adalah manfaatnya serta siapa yang diberikan perlindungan. Asuransi jiwa berfokus pada memberikan proteksi terhadap diri nasabah atas risiko meninggal dunia, sedangkan asuransi kesehatan memberikan perlindungan terhadap risiko finansial yang mungkin terjadi ketika terjerat sakit dan membutuhkan biaya perawatan. Lalu, asuransi umum yang tidak membatasi obyek proteksi hanya pada kesehatan atau jiwa seseorang, tetapi juga terhadap risiko kerugian untuk berbagai obyek yang memiliki nilai ekonomi, seperti bangunan/properti, kendaraan, alat elektronik dan sebagainya," jelas Karin.

Perusahaan asuransi pada umumnya memiliki banyak produk perlindungan yang bisa dimiliki oleh masyarakat dengan tujuan untuk melindungi dari kerugian finansial. Asuransi kesehatan memberikan proteksi finansial dari pengeluaran yang memberatkan apabila jatuh sakit dan membutuhkan perawatan.

Asuransi jiwa khususnya dibutuhkan oleh mereka yang berperan sebagai pencari nafkah keluarga, di mana saat tertanggung meninggal dunia, beban finansial untuk keluarga yang ditinggalkan dapat terbantu oleh manfaat asuransi sesuai pada polis. Berperan sebagai pengalihan risiko dari kerugian, asuransi umum juga menjadi salah satu jenis asuransi yang perlu dimiliki. Beberapa produk asuransi umum adalah asuransi kebakaran, asuransi kendaraan bermotor, asuransi perjalanan, asuransi rekayasa, hingga asuransi aneka.

"Seluruh jenis asuransi, baik kesehatan, jiwa maupun umum, memiliki peran yang sama pentingnya untuk mendukung keuangan pribadi yang sehat. Asuransi dapat menjadi salah satu pondasi keuangan yang bermanfaat untuk mendukung stabilitas finansial," tutup Karin.

Judul	4 Asuransi Wajib untuk Anggota Keluarga
Nama Media	Cnnindonesia.com
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi
Halaman/URL	https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20211019120347-78-709600/4-asuransi-wajib-untuk-anggota-keluarga
Tanggal Berita	2021-10-19
Sentimen	Netral

Home > Ekonomi > Keuangan

4 Asuransi Wajib untuk Anggota Keluarga

Bagikan: [f](#) [t](#)



Foto 4 asuransi yang bisa dimiliki untuk melindungi anggota keluarga kita. Istockphoto/FreeDana

Jakarta, CNN Indonesia -- **Asuransi** merupakan salah satu instrumen perlindungan bagi setiap orang, tak terkecuali anggota keluarga. Selain nama ini **Wanda Hamidah** menyoroti isi hatinya di media sosial yang kini jadi perbincangan publik.

Sebagai asuransi Prudential yang ia gunakan sejak 2008 lalu mereskan biaya premi hingga Rp300 ribu per bulan per orang. Premi ini ditambah maka ketika sudah meninggal asuransinya dari keluarga menjadi korbu hilang. Sehingga ia harus membayar premi sebesar Rp150 ribu tiap jata.

Namun sayang, ketika ia memutuskan asuransi untuk operasi sang anak, dana yang ditanggung oleh Prudential hanya Rp10 juta. Sementara operasinya membutuhkan biaya hingga Rp60 juta.



Lihat Juga :

EDUKASI KEUANGAN
Germas: Pribi Asuransi Agar Tak Kerasa Seperti Wanda Hamidah

Tentu kejadian ini dapat menjadi pelajaran bagi semua orang dalam memilih asuransi yang tepat bagi keluarga. Sebab keluarga membutuhkan perlindungan yang sesuai dengan kebutuhannya.

Adanya asuransi apa saja yang dapat menjadi andalan anggota keluarga?

1. Asuransi Dwiguna

Direktur Tata Dana Consulting Triasari mengatakan premi asuransi ditentukan oleh berbagai hal seperti jenis, jenis kelamin, umur per tanggungan, masa asuransi, hingga manfaat yang diambil.

Sehingga setiap perusahaan asuransi memiliki premi yang berbeda-beda. Sementara itu asuransi dwiguna umumnya adalah asuransi dengan tipe endowment dan premi yang dibayarkan ada pada periode tertentu.

"Misalkan tertanggung anak pertama berumur dua tahun. Maka asuransi akan memberikan uang saat anak masuk sekolah dasar sebesar Rp10 juta," kata Triasari kepada CNNIndonesia.com, Senin (18/10).

Dikrup dari Lifesta, asuransi ini cocok bagi individu yang memiliki rencana keuangan jangka panjang, seperti mengumpulkan dana pendidikan, dana pensiun, hingga dana pernikahan.

Selain itu, Lifesta ungkapkan manfaatnya adalah untuk memberikan santunan ketika kepala keluarga meninggal dunia. Tentu setiap perusahaan asuransi memiliki manfaatnya masing-masing.



2. Asuransi Kesehatan

Prinsip asuransi ini dengan modal tenderan umum di rangka kesehatan. Sebab asuransi kesehatan dapat menanggung biaya pengobatan penyakit hingga perawatan medis lainnya.

Ya pengobatan asuransi kesehatan dapat memberikan manfaat selama tertanggung mengidap sebuah penyakit. Berbeda dengan asuransi dwiguna yang lebih fokus ke investasi jero.

"Asuransi ini bisa memberikan manfaat seperti membayar uang ke dokter, biaya rumah sakit atau biaya harian selama di rumah sakit," katanya.

Dikrup dari berbagai sumber, asuransi ini sepijnya dapat menanggung sejumlah keluhan seperti cawel fluas, obat-obatan, operasi, hingga rawat jalan. Premi yang dibayarkan pun beragam mulai dari Rp100 ribu hingga jutaan rupiah per kepala per bulan.

Lihat Juga :

Wanda Hamidah Minta Jekawi Lindungi dari Kebatrutan Asuransi

3. Asuransi Properti

Triasari mengatakan asuransi properti borfaku untuk hunian vertikal seperti rusun dan apartemen hingga hunian tetap seperti rumah. Ini diberikan untuk memproteksi rumah dari bahaya yang tidak diinginkan.

"Pastinya perlu untuk bisa memproteksi rumah kita dari musibah seperti kebakaran, gempa, banjir, dan lainnya," ungkapnya.

Bila rumah yang ditempati masih dalam periode KPR biasanya rumah tersebut akan diberikan penarik modal asuransi. Sehingga pemilik rumah tidak perlu menambah asuransi baru.

Namun jika pemilik masih memiliki asuransi baru seperti penarikan bankrup dapat diasuriansikan kepada perusahaan yang memiliki layanan tersebut.

Ia pun menyarankan bagi pemilik rumah yang tidak KPR agar memiliki asuransi properti untuk melindungi hunian anda.

Lihat Juga :

AKHLIS
Jekawi, PMN dan Perintah Tetap Bubarkan BUMN Sakit

4. Asuransi Kendaraan

Sebagian masyarakat tentu memiliki kendaraan pribadi seperti motor dan mobil. Asuransi ini omnia dapat melindungi kendaraan anda dari hal yang tidak diinginkan.

Jekawi mengungkapkan manfaat asuransi ini tergantung pada kondisi yang dihadapi. Umumnya kendaraan diberikan asuransi untuk mengganti biaya kehilangan, kerusakan, hingga ketidakhadiran.

Dikrup dari berbagai sumber, semua asuransi kendaraan dibayarkan satu kali dalam setahun. Sehingga premi dibayarkan di awal dan pertanggung jawabnya selama periode tertentu. Namun asuransi bisa diperpanjang bila nasabah masih memilikinya.

(Piyaji)

Judul	Kitabisa Ramaikan Pasar <i>Insurtech</i> Lewat Platform Asuransi Kitajaga
Nama Media	Techinasia.com
Newstrend	Platform Layanan Asuransi Digital
Halaman/URL	https://id.techinasia.com/kitabisa-luncurkan-insurtech
Tanggal Berita	2021-10-19
Sentimen	Netral

Kitabisa Ramaikan Pasar *Insurtech* Lewat Platform Asuransi Kitajaga

Startup social crowdfunding Kitabisa bakal meramaikan pasar *insurtech* di Indonesia dengan meluncurkan platform asuransi digital. Platform bernama Kitajaga ini rencananya bakal diluncurkan pada akhir tahun 2021.

Guna menyediakan produk asuransi, Kitajaga menjalin kerja sama dengan pialang asuransi PasarPolis yang sudah terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Kitajaga juga menggandeng PT Asuransi Takaful Keluarga untuk menghadirkan produk asuransi syariah atau dana *tabarru'*. Perusahaan asuransi syariah ini juga yang akan mengelola dana asuransi syariah yang dibeli melalui platform Kitajaga.

Saat ini, situs Kitajaga sudah dapat diakses tetapi baru bisa digunakan untuk mengisi daftar tunggu. Para pengguna yang mengisi daftar ini akan dihubungi pihak Kitajaga untuk melanjutkan proses pendaftaran setelah platform asuransi digital tersebut resmi diluncurkan.

Kepada *dailysocial*, CPO Kitabisa Vikra Ijas menyatakan bahwa platform Kitajaga berbeda dengan program Saling Jaga yang telah berhenti beroperasi sekitar bulan Mei 2021.

Ikuti. Hapus iklan dengan berlangganan.
Dukung jurnalisisme independen & berkualitas.

Program Saling Jaga dihentikan operasionalnya setelah Satgas Waspada Investasi dari OJK menemukan adanya kegiatan perasuransian yang belum mengantongi izin sebagaimana yang dimaksud dalam Pasal 8 UU No.40 Tahun 2014 tentang Perasuransian.

Baca juga: Daftar *Startup Insurtech* dan Model Bisnisnya di Indonesia

Saat itu, Kitabisa membuat inisiatif program Saling Jaga dengan tujuan memudahkan para anggota yang tergabung untuk memperoleh bantuan kesehatan. Dana program ini dihasilkan dari patungan orang-orang yang mendaftar sebagai anggota.

Pihak Satgas Investasi OJK menilai kegiatan menghimpun dana ini menjadi bagian dari kegiatan perasuransian. Oleh karena itu, pihak Kitabisa harus mengajukan izin usaha kepada OJK sebelum mengadakan program tersebut.

(Diedit oleh Demis Rizky Gosta)

Judul	Klaim Korban Tak Kunjung Cair, Polemik Bumiputera Jauh dari Titik Terang
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Kasus Gagal Bayar Asuransi AJB Bumiputera
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5774941/klaim-korban-tak-kunjung-cair-polemik-bumiputera-jauh-dari-titik-terang
Tanggal Berita	2021-10-20
Sentimen	Netral

Klaim Korban Tak Kunjung Cair, Polemik Bumiputera Jauh dari Titik Terang

Aulia Damayanti - detikFinance

Rabu, 20 Okt 2021 16:00 WIB

3 komentar

SHARE



Foto: Soraya Novika/detik.com

Jakarta - Skandal Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera ternyata belum mencapai titik terang. Koordinator Kelompok Nasabah Korban Gagal Bayar Bumiputera Fien Mangiri mengungkapkan hingga kini belum ada kejelasan mengenai pencairan klaim dari perusahaan.

"Belum ada lagi (Kejelasan dari pihak Bumiputera mengenai pencairan klaim)," katanya kepada **detikcom** melalui pesan singkat, Selasa (19/10/2021).

Saat ini jadi ada masalah baru yang muncul, yakni terkait pemilihan panitia Badan Perwakilan Anggota (BPA) yang dibentuk untuk menyelesaikan masalah gagal bayar ini polis Bumiputera.

Calon panitia BPA itu diketahui udah ada susunannya, yang diumumkan pada 9 Oktober lalu. Namun, ternyata pemilihan panitia BPA itu hanya boleh dilakukan oleh polis yang masih aktif.

Baca juga:

Babak Baru Skandal Asuransi Bumiputera, Nasib Korban Masih Tanda Tanya

Jadi, polis yang sudah tidak aktif tidak punya hak suara mengesahkan panitia pemilihan BPA dan juga tidak bisa memilih BPA yang baru. Hal itu dijelaskan Fien melalui dokumen yang diberikan kepada **detikcom**. Dalam dokumen itu tercatat yang menjelaskan salah satu direksi Bumiputera.

"Terkait masalah memilih dan dipilih, kami mengacu kepada Anggaran Dasar, dan nanti ada panitia seleksi yang memutuskan seperti apa, hal ini tergantung dari hasil penetapan dan peng-update-an dta melalui surat kabar, seberapa banyak respon yang akan diberikan," tulis dokumen itu

"Dan kedua kami akan meminta kajian apakah kita layak menggunakan evoting atau tidak, karena memang syaratnya juga berat, kesiapan infrastruktur dan aplikasi. Kami sudah membuat aplikasi yang dibutuhkan, kami harus hati-hati,"

Keputusan itu jelas membuat kekecewaan kepada para pemegang polis yang sudah jatuh tempo karena dikategorikan tidak aktif lagi dan tidak memiliki hak suara. Fien pun meminta ketegasan dari Manajemen Bumiputera.

"Utamakan legalitasnya. Pempol yang tidak bisa memilih memberikan suara cuma mau uang klaim polis dibayarkan," tegasnya.

Judul	Pemegang Polis Jatuh Tempo Perlu Ikut Pilih BPA Bumiputera
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Kasus Gagal Bayar Asuransi AJB Bumiputera
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-10-21
Sentimen	Netral

Pemegang Polis Jatuh Tempo Perlu Ikut Pilih BPA Bumiputera

JAKARTA – Pemegang polis jatuh tempo yang haknya belum dibayarkan dinilai perlu ikut memilih anggota Badan Perwakilan Anggota (BPA) Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera (AJBB) 1912. Selain kontrak yang belum benar-benar terselesaikan, keikutsertaan segmen pemegang polis tersebut penting untuk nantinya mengatur mekanisme pembagian kerugian atas defisit perusahaan.

Oleh **Prisma Ardianto**

Direktur Riset CORE Indonesia Piter Abdullah Redjalam menyampaikan, setiap langkah penyelesaian permasalahan Bumiputera sangat menentukan. Apalagi upaya itu telah mendekati titik terang dengan disepakatinya pembentukan panitia pemilihan anggota BPA. Sayangnya, langkah awal itu pun memunculkan persoalan baru. Pengumuman direksi Bumiputera di sejumlah harian nasional pada 9 Oktober 2021 menyebutkan bahwa mereka yang memiliki hak mengesahkan panitia pemilihan BPA adalah pemegang polis yang masih aktif. "Pemegang polis yang sudah tidak aktif tidak punya hak suara mengesahkan panitia pemilihan BPA. Dapat diartikan juga mereka nantinya tidak punya hak suara memilih BPA yang baru," jelas Piter melalui keterangannya dikutip Rabu (20/10).

Piter yang juga pemegang polis AJBB mengungkapkan, hal tersebut memunculkan kekecewaan bahkan kemarahan para pemegang polis yang sudah jatuh tempo karena dikategorikan tidak aktif lagi dan tidak memiliki hak suara. Sementara mereka belum dibayar klaimnya. "Para pemegang polis yang sudah jatuh tempo dan belum dibayarkan haknya selama ini sudah memendam kekecewaan dan kemarahan. Mereka sudah bersabar cukup lama. Menghilangkan hak suara mereka ibaratnya akan memerik api diatas minyak yang sudah panas. Akan memunculkan ledakan yang bisa menghancurkan harapan penyelesaian permasalahan di AJBB," beber dia.



Pemegang polis yang sudah tidak aktif tidak punya hak suara mengesahkan panitia pemilihan BPA. Dapat diartikan juga mereka nantinya tidak punya hak suara memilih BPA yang baru.

Piter Abdullah

Catatan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), AJBB memiliki liabilitas mencapai Rp 32 triliun dengan nilai seluruh kontrak polis Rp 68 triliun. perusahaan asuransi mutual tersebut memiliki 2,4 juta pemegang polis dengan sisa aset utama hanya sebesar Rp 6 triliun. Piter mengingatkan agar direksi AJBB hendaknya lebih bijaksana. Lantaran tidak mungkin menyelesaikan permasalahan di AJBB tanpa mengikutsertakan para pemegang polis yang sudah jatuh tempo tetapi belum dibayarkan haknya.

"Harus diingat bahwa langkah yang paling menentukan dalam penyelesaian permasalahan di AJBB adalah bagaimana menutup defisit yang sudah menggunung agar kondisi keuangan



Piter Abdullah

AJBB bisa memenuhi persyaratan OJK. Dengan demikian AJBB bisa beroperasi kembali secara normal," imbuh dia.

Karena untuk menutup defisit yang sudah menggunung, kata Piter, OJK telah memerintahkan AJBB untuk melaksanakan amanat Pasal 38 Anggaran Dasar (AD) AJBB yang antara lain mengatur mekanisme pembagian kerugian kepada seluruh pemegang polis. "Bagaimana direksi AJBB akan mengajak pemegang polis yang sudah jatuh tempo dan belum dibayarkan klaimnya untuk mau berbagi kerugian ketika hak suara mereka tidak diakui?" tanya dia.

Regulator Sudah Memfasilitasi

Menurut dia, OJK selaku regulator sudah berupaya melaksanakan tugasnya memfasilitasi terbentuknya panitia pemilihan BPA. Kehadiran BPA adalah syarat untuk menyelesaikan permasalahan AJBB. Tetapi mengabaikan para pemegang polis yang sudah tidak aktif bisa

membuat kehadiran BPA menjadi tidak berarti dan menghancurkan harapan penyelesaian AJBB. "Kita tunggu langkah bijak dari direksi AJB," imbuh Piter.

Sebelumnya, Piter menerangkan, pascaputusan Pengadilan Negeri (PN) Jakarta Selatan (Jaksel) yang menyatakan pengadilan tidak memiliki kewenangan untuk menetapkan panitia pemilihan BPA, OJK kembali memfasilitasi pertemuan manajemen dengan perwakilan beberapa perkumpulan pemegang polis pada 9 September 2021. Dalam pertemuan dimaksud disetujui untuk dibentuk panitia pemilihan.

Rapat berlanjut pada 10 September 2021 di Wisma Bumiputera. Hasilnya adalah menyetujui nama-nama panitia pemilihan yang terdiri dari panitia seleksi, panitia teknis dan panitia pengawas. Kemudian direksi akan meminta pendapat hukum dari konsultan hukum independen terkait pembentukan panitia pemilihan oleh pemegang polis dan manajemen dalam waktu 7 hari kerja. Serta susunan panitia akan dipublikasikan dalam harian nasional dalam 14 hari kerja.

Para pihak yang hadir dalam pertemuan tanggal 10 September adalah Kornas Pemegang Polis Bumiputera, Persatuan Korban Bumiputera Indonesia, Perhimpunan Pemegang Polis AJB Bumiputera. Satu kelompok yaitu Persatuan Korban Nasabah Gagal Bayar AJBB tidak hadir. "Dalam perkembangannya, pendapat hukum dari konsultan hukum yang dimintakan oleh direksi AJBB memperkuat posisi pemegang polis dan manajemen untuk membentuk panitia karena kekosongan BPA. Sampai di sini, proses pemilihan BPA yang baru sebagai langkah awal penyelesaian permasalahan di AJBB berjalan lancar," jelas Piter.

Judul	Aturan Baru Rilis Akhir Tahun
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Regulasi Terkait PAYDI (Unitlink)
Halaman/URL	19
Tanggal Berita	2021-10-21
Sentimen	Netral

| **PRODUK UNIT-LINKED** |

ATURAN BARU RILIS AKHIR TAHUN

Bisnis, JAKARTA — Aturan baru terkait dengan penataan produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi atau *unit-linked* ditargetkan terbit pada akhir tahun ini. Regulator masih menyempurnakan sejumlah ketentuan.

Denis R. Meilanov
denis.meilanov@bisnls.com

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) melakukan penataan aturan bisnis asuransi, khususnya terkait dengan *unit-linked* untuk menyesuaikan dengan dinamika dan perkembangan

Direktur Pengawasan Asuransi OJK Supriyono mengatakan aturan baru yang berbentuk surat edaran nantinya menyempurnakan aturan sebelumnya yang dibuat oleh Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan (Bapepam-LK) pada 2006.

"Kami punya rencana ini bisa keluar akhir tahun ini karena memang sudah setahun lebih. Tapi kemudian banyak diskusi dari rekan ahli dan industri, serta ada benchmarking dengan regulator negara lain. Kami ramu ulang, kemudian ini nanti bisa menjawab permasalahan-permasalahan yang berkembang sekarang," ujar Supriyono dalam acara *BusinessTalk: Uninitink: Untung, Buntung atau Proteksi*, Selasa (19/10) malam.

Perbaikan regulasi *unit-linked* tersebut, utamanya akan mengangkat isu perlindungan konsumen dan tata kelola manajemen risiko atas produk *unit-linked*.

Beberapa pokok yang menjadi perbaikan, meliputi aspek kelembagaan, desain produk dan penjualan produk.

Dari sisi kelembagaan asuransi, kata Supriyono, perusahaan asuransi yang diperbolehkan menjual produk *unit-linked* akan lebih disaring lebih ketat. Perusahaan yang boleh menjual produk *unit-linked* akan dipertimbangkan dari berbagai aspek, baik dari sisi ketersediaan teknologi informasi, sumber daya manusia, maupun kekuatan finansialnya.

"Kemudian desain produk PAYDI [produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi], nanti kami perbaikan. Misal, ada kontrol dari calon pemegang polis lebih menemukannya, seperti misal pemegang polis bisa memilih apakah akan menggunakan waktu tunggu ketika cuti premi, itu semua harus izin dari pemegang polis. Pilihan ini nanti implikasinya ke biaya asuransi dan sebagainya karena kalau kondisi lebih longgar tentu biaya asuransi lebih tinggi," katanya.

Dari sisi penjualan produk, baik melalui kanal distribusi keagenan maupun *bancassurance*, juga akan diperbaiki. Hal ini diharapkan agar rincian spesifik mengenai produk-produk *unit-linked* yang akan dijual bisa benar-benar tersampaikan ke pemegang polis sehingga pemegang polis memiliki pemahaman yang sama.

Sertifikasi keagenan yang dapat menjual produk *unit-linked* juga akan diperbaiki. Pelatihan agen *unit-linked* untuk *product knowledge unit-linked* yang dijualnya juga harus memadai.

"Selain sertifikasi, untuk penjualan produk-produk tertentu agen harus menerima training yang mencukupi untuk produk tersebut karena tiap produk ada variasinya. Harus pastikan agen yang jual produk A sudah dapat *training* yang cukup soal produk A. Ini akan kami sampaikan ke rekan pelaku [perusahaan asuransi],"

kata Supriyono.

Selain itu, OJK juga akan meminta perusahaan asuransi sepenuhnya untuk memastikan bahwa nasabah yang membeli polis *unit-linked* sudah paham mengenai produk yang dibelinya beserta dengan segala risikonya melalui *welcoming call*.

Dalam kesempatan yang sama, Koordinator Komunitas Korban Asuransi Maria Trihartati mengeluhkan adanya praktik pemasaran produk *unit-linked* yang mengarah kepada *mis-selling*.

Persoalan yang kerap muncul, menurutnya, para agen yang menawarkan produk unit-link seringkali hanya menggunakan ilustrasi produk *unit-linked* dengan asumsi hasil investasi yang tinggi.

"Datang ke kami, agen bawa ilustrasi, sedangkan ilustrasi tidak masuk polis. Jadi yang ditekankan ilustrasi. Ilustrasi yang dijual dengan asumsi 5%, 10%, 15%. Ditekankan tahun ke-10 uang akan kembali *full* dan dia masih dapat manfaat sampai umur 90 tahun,"

kata Maria.

Menurutnya, munculnya aduan terkait produk *unit-linked* bukanlah kesalahan nasabah sepenuhnya yang secara umum masih memiliki literasi terhadap asuransi yang masih rendah, sementara produk *unit-link* merupakan produk yang sangat rumit dan memiliki potensi risiko investasi.

Dia menilai seharusnya perusahaan asuransi

dan regulator dapat membuat aturan-aturan yang diterapkan kepada agen yang bisa mencegah terjadinya potensi *mis-selling* produk *unit-linked*.

"Jangan salahkan nasabah tidak baca polis, tidak *review*. *Pertama*, agen datang bawa ilustrasi dengan asumsi tinggi. *Kedua*, kenapa perusahaan asuransi, AAJI [Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia], dan OJK, tidak mewajibkan agen buat perekaman saat prospek. Kenapa justru kami [yang disalahkan]? Kami dulu tidak punya HP android dan kami percaya agen karena mereka membawa nama besar perusahaan asuransi," katanya.

POTENSI RISIKO

Sementara itu, Pembina Dewan Asuransi Indonesia Kornelius Simanjuntak menilai perlunya perbaikan dari dua sisi, baik dari sisi perusahaan asuransi maupun edukasi masyarakat.

Menurut Kornelius, penyampaian ilustrasi *unit-linked* yang menampilkan keunggulan dan

pikiran keunggulan dan manfaat produk oleh agen asuransi me-

rupakan hal yang wajar. Namun, juga perlu disertai dengan penyampaian ilustrasi mengenai risi.

ilustrasi mengenai risiko potensi penurunan manfaat investasi dari produk unit-link

link.
Di sisi
lain, na-
sabah

“

Kami ramu ulang, kemudian ini nanti bisa menjawab permasalahan-permasalahan yang berkembang sekarang.

juga perlu diedukasi bahwa produk *unit-linked* ini untuk jangka panjang agar bisa memperoleh hasil investasi yang optimal.

"Menurut saya, harus melihat objektif. Mengamati jika kekurangan penjualan dengan istilah *mis-selling*, bisa saja terjadi oleh segelintir agen, itu tidak dapat dipungkiri. Tapi secara keseluruhan perkembangan *unit-linked* ini luar biasa. Apa yang diperlukan? Edukasi yang besar, yang lebih intens kepada masyarakat," kata Kornelius. Sementara itu, Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tambopulon menunturkan lembaga itu bersama regulator terus memantau perkembangan produk-produk *unit-linked*.

Produk *unit-linked* masih menjadi kontributor utama terhadap pertumbuhan pendapatan premi industri asuransi jiwa. Berdasarkan data AAJI per semester 1/2021, pendapatan premi produk *unit-linked* industri asuransi jiwa mencapai Rp64,44 triliun atau tumbuh 17% dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu.

Kontribusinya mencapai 62% terhadap total pendapatan premi industri asuransi jiwa. "Ini sedikit banyak dapat diartikan produk *unit-link* bukan saja masih diminati, tapi juga masih mampu menjawab kebutuhan sebagian masyarakat Indonesia untuk memiliki produk asuransi

	%
	17,5
	27,4
	2,8
	122,6
	12,7
	149,7
	64,1
	14,7
	12,9
	6,1
	(3,1)

Risalah Pramono

BISNIS ASURANSI JIWA

Indikator industri asuransi jiwa sepanjang semester I/2021 sebagian besar masih mencatatkan pertumbuhan dibandingkan dengan periode yang sama 2020.

Indikator	Semester I/2020 (Rp triliun)	Semester I/2021 (Rp triliun)	%
Total pendapatan premi	89,09	104,72	17,5
- Premi bruto bisnis baru	53,41	66,02	27,4
- Total premi lanjutan	35,68	38,70	2,8
Nasib Investasi	(21,64)	4,9	122,6
Klaim reasuransi	2,71	3,06	12,7
Pendapatan lainnya	2,83	7,06	149,7
Total pendapatan	73	119,74	64,1
Total investasi	445,17	510,49	14,7
Total aset	518,25	575,46	12,9
Total klaim dan manfaat yang dibayarkan	70,36	74,66	6,1
Total uang pertanggungan	4.296,44	4.163,15	(3,1)

Sumber: AA-II: diolah

Bisnols/Aji Pramono

Judul	Beleid Unitlink Bakal Terbit Di Akhir Tahun
Nama Media	Kontan
Newstrend	Regulasi Terkait PAYDI (Unitlink)
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-10-21
Sentimen	Netral

Beleid Unitlink Bakal Terbit di Akhir Tahun

Agen harus ungkapkan: ada risiko unitlink ke nasabah

Adrianus Octaviano

JAKARTA. Di tengah keramaian dan kisruh akibat masalah terkait produk asuransi unitlink, sejatinya Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sudah berupaya membenahi industri ini sejak akhir tahun lalu. OJK menyebut regulasi berbentuk surat edaran OJK terkait unitlink bisa rilis akhir tahun ini.

OJK membuat aturan agar industri asuransi bisa semakin sehat. "Kami sekarang sedang menyiapkan surat edaran OJK untuk menyempurnakan apa-apa yang sudah diatur di peraturan bapepam. Jadi, kita punya rencana ini bisa keluar akhir tahun ini," ujar Direktur Pengawasan Asuransi OJK, Supriyono dalam acara *B-Talk KompasTV*, Selasa (19/10).

Supriyono mengatakan, sejatinya aturan terkait produk unitlink sudah ada sejak tahun 2006 yang dibuat oleh Bapepam-Lembaga Keuangan. Namun, ia mengakui bahwa dinamika dan isu-isu yang beredar saat ini perlu ada pembaruan dari regulasi tersebut.

Berdasarkan pengakuannya, regulasi baru ini disiapkan sejak tahun lalu. Dalam penyusunannya, OJK telah berdiskusi dengan banyak pihak termasuk dari regulator negara lain agar meminimalisir masalah yang ada saat ini terutama isu perlindungan konsumen dan tata kelola dari produk unitlink sendiri. "Kami

meliputi kelembagaan asuransi yang bakal disaring untuk bisa menjual produk unitlink, desain produk dari unitlink terutama kontrol pemegang polis yang semakin mengemuka, dan *delivery* produk mengenai keagenan ataupun *bancassurance* yang perlu dipastikan pemahaman bisa diterima nasabah secara baik agar terhindar dari *miss-selling*.

OJK sudah mendapatkan masukan dari regulator negara lain.

ramu ulang dan semoga ini bisa menjawab permasalahan," imbuh Supriyono.

Regulasi baru tersebut akan

"Dan yang terakhir adalah *welcoming call* yang penting untuk memastikan calon nasabah ini bisa paham menyeluruh. Termasuk dengan risikonya," ujarnya. ■

Judul	Rise of Digital Banks Underscores Urgency For Data Protection Law
Nama Media	Jakarta Post
Newstrend	RUU Perlindungan Data Pribadi (PDP)
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-10-21
Sentimen	Netral



Bright prospect: Artisans make traditional kitchen utensils in Muntuk village, Bantul, Yogyakarta, on Wednesday. The Office of the Coordinating Maritime Affairs and Investment Minister is upbeat that by 2023, 30 million small- and middle-level entrepreneurs will have gone digital.

Rise of digital banks underscores urgency for data protection law

Passage of stalled bill deemed crucial as personal information is increasingly shared in industry

Divya Karyza

The Jakarta Post/Jakarta

Established banks have pledged to maintain strong digital security systems and encouraged consumers to take precautions against the risk of security breaches, but the passage of the stalled data protection bill is deemed crucial, as personal information is increasingly shared in the industry.

Pratama Persadha, chairman of the Communication and Information System Security Research Center (CISSiteC), said digital banks had to increase their vigilance and implement adequate mitigation systems to protect customers against online crimes.

Ratifying the data protection bill, he added, remained critical to ensure consumers' data protection because it would enable consumers to hold financial institutions as the electronic transaction system operators accountable.

Indonesia has no regulation in place that authorizes law enforcement to bring criminal charges against perpetrators of data breaches, theft or misuse. The 2008 Electronic Information and Transactions (ITE) Law only allows cyberattack victims to file for compensation for a breach of their personal data.

"Asking for accountability to ensure customer data protection is very difficult," he told *The Jakarta Post* on Oct. 14. Consumers in the financial services sector were particularly vulnerable to cyberattacks, he added, citing a 2020 report from market research firm Research Dive.

A survey published in September by consultancy firm McKinsey & Company found that the share of consumers in the Asia Pacific region actively using digital banking had increased sharply over the last five years, rising from 54 percent in 2017 to 88 percent in 2021. The survey covers eight emerging markets of the region, including mainland China, India and Indonesia.

The Financial Services Author-

ity (OJK) is pushing the House of Representatives to conclude its deliberation of the data protection bill, OJK chairman Wimboh Santoso said during the Indonesia Fintech Summit on Nov. 11 of last year.

The OJK did not immediately respond to a request for comment on the issue.

Indonesian Fintech Association (Aftech) chairman Pando Patria Sjahrir encouraged the banking industry to help develop an open banking system by formulating standard open application programming interfaces (API) as part of the 2025 Indonesian Payment System Blueprint (GSP 2025).

"The data protection bill is critical to digital economy development, including fintech," Pando told *the Post* on Monday, adding that the bill would afford fintech operators legal certainty on rights and obligations related to customer data protection.

Bank Indonesia (BI) has urged the financial industry to develop an open banking system so as to boost financial inclusion, but a lack of security standards and data protection regulations could hamper the central bank's latest effort to propel the development of the digital economy.

Several industry players and analysts have raised concern about the lack of security standards on the one hand and a data protection regulation on the other, both to the detriment of customers.

BCA, Indonesia's largest privately owned bank, has seen a 'drastic increase in digital banking transactions by its customers during the COVID-19 pandemic. The bank recorded a 66 percent annual rise in the number of mobile banking transactions to 2.35 billion, while the number of internet banking transactions increased by 33 percent year-on-year (yoy) to 1 billion in the first half, according to BCA spokesperson Hera Haryn.

BCA acknowledged that the rapid growth of digital banking and collaboration with a growing number of third parties, includ-

ing fintech and e-commerce platforms, had increased the risk of cyberattacks for customers. BCA said it would continue to develop its security infrastructure to anticipate crime, detect potential fraud and follow all standard protocols from regulators.

"BCA will support all policies of regulators and relevant authorities," Haryn told *the Post* on Oct. 15.

Similarly, Bank Mandiri, the country's largest bank by asset value, said it would continue to develop its information technology infrastructure to prevent data breaches and follow all standard protocols, including developing its online applications through the systems development life cycle.

"The government and regulators need to supervise and provide guidelines to secure personal customer data," Bank Mandiri corporate secretary Rudi As Aturidha said on Oct. 14.

Meanwhile, Nuhul Huda, an economist at the Institute for Development of Economics and Finance (Indef), said most banking institutions with digital services had strengthened schemes for customers' data protection.

However, the threat of data theft remained, he added, citing as an example the exposed personal details of up to 2 million clients of BRI Life, the insurance arm of state-owned lender Bank Rakyat Indonesia (BRI).

"The data protection bill will put legal and administrative pressure on private data collection agencies," he said via text message on Oct. 14.

BRI, the country's second-largest bank by asset value, acknowledged that cyberthreats were evolving as digital banking was increasingly widely used and vowed that the company would continue to develop its cybersecurity infrastructure in anticipation of future cybercrime.

"BRI will adjust to the data protection bill once it is passed," BRI corporate secretary Aestika Dhyza Gunarto told *the Post* on Oct. 14.

Judul	PDPI Upayakan Keluhan <i>Long Covid</i> Ditanggung BPJS
Nama Media	Republika.co.id
Newstrend	Perlindungan BPJS Terkait Covid-19
Halaman/URL	https://www.republika.co.id/berita/r17tap328/pdpi-upayakan-keluhan-long-covid-ditanggung-bpjs
Tanggal Berita	2021-10-19
Sentimen	Netral

Home • Berita • Nasional

PDPI Upayakan Keluhan *Long Covid* Ditanggung BPJS

19 Okt 2021 12:00 WIB
Rita Dharma - Jakarta Post, Foto: Republika



PDPI sedang siapkan protokol tanggungan untuk penderita long covid.

REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA -- Ketua Pokja Infeksi Pengurus Pusat Perhimpunan Dokter Paru Indonesia (PDPI) di **Erina Burhan**, mengatakan, saat ini pihaknya sedang berupaya agar perawatan pasien dengan keluhan long Covid-19 dapat ditanggung oleh dana Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS) Kesehatan. Saat ini pengobatan long Covid-19 belum dijamin BPJS.

Hal tersebut, kata Erina, telah disampaikan kepada otoritas. Terlebih long Covid-19 yang sering dialami penyintas sudah masuk dalam buku pedoman Organisasi Kesehatan Dunia (WHO). "Kalau long Covid-19 ada di buku pedoman, maka bakal diendone Kementerian Kesehatan (Kemkes) dan ditanggung BPJS," kata Erina dalam diskusi daring, Selasa (19/10).

"Kami sedang persiapkan protokolnya sehingga diakui oleh Kemkes dan akan ditanggung BPJS. Sudah ada pembicaraan ke situ," sambung Juru Bicara Covid-19 pengurus besar Ikatan Dokter Indonesia (IDI) itu. Penyusunan protokol meliputi varian obat dan metode perawatan bagi pasien long covid.

Selengkapnya, Guru Besar ITB Tjandra Yoga Adisana mengatakan, dalam situasi pandemi Covid-19 yang sedang melanda, ada baiknya masyarakat bisa mengenali Long Covid yang dialami para penyintas Covid. "Sampai sekarang ini, banyak para penyintas yang mengeluh tetap saja ada berbagai gejala yang cukup berkepanjangan sesudah dinyatakan sembuh dari Covid-19, beberapa minggu dan bahkan sampai beberapa bulan," kata Prof Tjandra dalam pesan singkatnya, Senin (18/10).

Ia berharap, setiap rumah sakit dan mungkin juga Puskesmas agar menyediakan klinik Posca Covid-19, berarti bahwa hal ini sudah dimulai di beberapa rumah sakit. Pasien yang sudah sembuh dari Covid-19 dan masih mengalami berbagai keluhan dapat dilayani dengan baik di klinik setelah sembuh dari Covid-19.

"Kita perlu melakukan berbagai penelitian tentang pascacovid, baik yang bersifat penelitian ilmiah dasar ('basic science') dalam aspek biomolekuler dan juga penelitian klinik terapan, termasuk menemukan cara penanganan dan pengobatan terbaik," tuturnya.

Sementara dari kacamata ekonomi kesehatan, harus ada mekanisme keuangan. Hal itu agar pasien pascacovid dapat terus mendapat penanganan medik dengan baik tanpa harus terbebani biaya yang tidak dapat dia tanggung, ini sesuai dengan prinsip 'Universal Health Care (UHC)' yang diadopsi dunia.

Terkait long covid, Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) telah melakukan pengumpulan pendapat para pakar dari berbagai negara dalam bentuk Konsensus Delphi untuk membuat definisi keadaan ini, dan telah dipublikasi pada 6 Oktober 2021. Dalam publikasi WHO 6 Oktober 2021 ini ada lima pengertian tentang long covid, yang dalam publikasi ini disebut sebagai post covid.

"Yang dalam bahasa Indonesia kita dapat pakai istilah pascacovid, pertama adalah kondisi pascacovid dapat terjadi pada seseorang dengan status probabile atau terkonfirmasi Covid-19," ujarnya.

Kedua, biasanya keluhan yang tergolong pascacovid ini terjadi sesudah 3 bulan dari awal gejala penyakit covid-nya, dan biasanya juga baru keluhan-keluhan pascacovid berlangsung selama setidaknya 2 bulan. Serta tidak dapat diterangkan penyebab keluhannya selain yang mungkin sebagai pascacovid.

Ketiga, gejala dan keluhan yang biasa timbul adalah rasa lemah ('fatigue'), sesak napas dan gangguan kognitif yang dapat mengganggu aktifitas sehari-hari. Keluhannya dapat dalam berbagai bentuk yang amat luas variasinya, seperti nyeri perut, gangguan konsentrasi, gangguan pencernaan/pengcapan, gejala ('anxiety'), penglihatan kabur, nyeri dada, batuk, depresi, pusing dan demam hilang timbul.

"Gejala dan keluhan dapat juga berupa gangguan saluran cerna baik diare maupun konstipasi dan 'acid reflux', juga bisa sakit kepala, gangguan memori, nyeri sendi, nyeri otot, neuralgia, bentuk alergi baru, gangguan tidur, berdebar-debar dan juga telinga berdenging atau gangguan pendengaran lainnya," terangnya.

Keempat, gejalanya bisa bersifat baru muncul, atau langsung muncul sesudah pulih dari keadaan akut, serong Covid-19 dan bisa juga muncul saja sejak awal sakit Covid-19 sampai beberapa bulan kemudian. Kemudian kelima, gejala dan keluhan dapat berfluktuasi berat ringannya, dan dapat juga sementara hilang dan lalu datang lagi, seperti kambuh begitu.

Prof Tjandra menyimpulkan, ada empat manfaat utama dari definisi WHO terbaru ini. Pertama, menjadi lebih jelas apa yang dimaksud sebagai long covid.

Kedua, dengan lebih jelas definisinya maka akan lebih jelas juga penanganan klinisnya. Kemudian, masyarakat mengetahui bahwa long covid juga punya aspek ekonomi dan asuransi kesehatan, khususnya apakah keluhan-keluhan yang ada akan dapat ditanggung asuransi dan atau akan dapat menjadi alasan untuk gangguan pekerjaan yang akan dialami pasiennya. "Dan keempat, dengan kemungkinan perkembangan ilmu dan pemahaman kita di masa datang maka mungkin saja definisi kelak diperbarui lagi," kata dia.