

Selasa, 21 September 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Kebutuhan dana meningkat kala pandemi, klaim surrender asuransi jiwa jadi pilihan
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Kinerja Klaim Pembatalan Polis Asuransi Jiwa Semester I/2021
Halaman/URL	https://insight.kontan.co.id/news/asuransi-terus-mengincar-pendapatan-premi-insurtech
Tanggal Berita	2021-09-20
Sentimen	Netral

Kebutuhan dana meningkat kala pandemi, klaim surrender asuransi jiwa jadi pilihan

Senin, 20 September 2021 / 13:52 WIB



5/27/2021, 13:52 WIB. Foto: KONTAN.CO.ID / Aji Wulandari. BNI Life Jakarta, Rabu (14/9). (Aji Wulandari/KONTAN.CO.ID/14/9/2021)



Reporter: **Adrianus Octaviano** | Editor: **Tendi Mahadi**

KONTAN.CO-ID - JAKARTA. Kondisi sulit di masa pandemi Covid-19 menyebabkan beberapa nasabah asuransi membutuhkan dana. Hal tersebut mendorong pengajuan klaim *surrender* menjadi pilihan dan datang menuntun hingga semester I-2021.

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat hingga semester I-2021 yang lalu, data klaim *surrender* asuransi jiwa mengalami peningkatan sebesar 7,2% secara *year-on-year* (yoy) dari Rp 42,29 triliun menjadi Rp 42,25 triliun. Capaian tersebut juga lebih tinggi dari semester I di tahun 2019, yang belum terjadi pandemi, dengan nilai klaim *surrender* sebesar Rp 42,76 triliun.

Iklan ditutup oleh Google

"Manfaat tersebut digunakan masyarakat dalam masa sulit untuk meningkatkan ketahanan ekonomi dan menjaga kualitas hidup keluarga Indonesia," ujar Kepala Bidang Operasional dan Perlindungan Konsumen AAJI, Freddy Thamrin.

Adapun, klaim nilai terus ini juga menjadi yang berkontribusi paling besar dari total manfaat klaim yang dibayarkan pada periode yang sama sebesar 58%. Di urutan kedua, ada klaim *partial withdrawal* yang berkontribusi 13% serta nilainya juga meningkat 61% yoy menjadi Rp 9,77 triliun.

Baca Juga: **Rianto Ahmadi ditunjuk sebagai direktur teknis IFG**

BNI Life menjadi salah satu perusahaan asuransi jiwa yang juga mencatatkan ada pertumbuhan klaim *surrender* meski kurang dari 1% yoy pada Agustus 2021. Direktur Keuangan BNI Life Iben Ezer Nainggolan pun mengatakan 59% dari klaim *surrender* berasal dari produk-produk *unitlink*.

"Sampai dengan Agustus 2021 BNI Life telah membayarkan klaim *surrender* lebih dari Rp 712 miliar dengan jumlah polis lebih dari 16 ribu," ujar Ezer.

Menurut Ezer, peningkatan klaim *surrender* yang dialami BNI Life pun tidak terlalu signifikan. Ia justru melihat nasabah BNI Life masih akan menjaga agar polis yang mereka miliki tetap aktif mengingat kesadaran akan pentingnya memiliki perlindungan diri dan kesehatan mulai meningkat. "Terlebih lagi saat ini produk-produk kami juga meng-cover Covid-19," imbuh Ezer.

Peningkatan klaim *surrender* juga dialami oleh pemain asuransi jiwa lainnya. Generali Indonesia. Meski tak menyebut pertumbuhannya, **Chief Marketing Officer** Generali Vivin Arbianti mengatakan klaim *surrender* yang sekitar Rp 200 miliar pada semester pertama paling banyak berasal dari polis *single premium unit link* (SPUL) yang sudah jauh tempo.

Baca Juga: **Tanpin Life bagikan polis kepada atlet badminton peraih medali Olimpiade Tokyo 2020**

"Untuk polis *regular premium unit link* (RPUL) juga tetap ada, namun tidak terjadi peningkatan yang signifikan. Jumlahnya sendiri masih cenderung tidak jauh berbeda dengan *surrender* yang terjadi di tahun-tahun sebelumnya," ungkap Vivin.

Vivin pun berharap masyarakat bisa lebih bijak jika ingin mengambil keputusan pembatalan polis. Menurutnya, kebutuhan akan proteksi asuransi masih sangat diperlukan karena kondisi pandemi masih terus berlanjut.

Hingga semester pertama kemarin, Generali telah mencatat pendapatan premi sebesar Rp 1,4 triliun atau tumbuh 22% yoy dan RBC Generali tercatat sebesar 355% lebih tinggi dari batas minimum pemerintah sebesar 120%.

Sedikit berbeda, BRI Life justru membukukan penurunan klaim *surrender* pada Agustus 2021 sekitar 3% yoy menjadi Rp 441,7 miliar. Klaim tersebut berasal dari produk *unitlink* dan produk tradisional dengan kontribusi yang setara.

Hanya saja, Direktur BRI Life Iwan Dewila tak menampik bahwa meningkatnya kebutuhan dana dari masyarakat khususnya selama masa pandemi ini menjadi pemicu klaim *surrender* yang bisa terus meningkat.

Bahkan, Iwan melihat pengajuan nilai terus ke depan ada kemungkinan masih akan tinggi karena kebutuhan ekonomi masyarakat di masa pandemi seperti ini.

Judul	Kebutuhan dana meningkat kala pandemi, klaim surrender asuransi jiwa jadi pilihan
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kinerja Klaim Pembatalan Polis Asuransi Jiwa Semester I/2021
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-09-21
Sentimen	Netral

■ ASURANSI JIWA

Kondisi Sulit, Klaim Pembatalan Polis Asuransi Melejit

JAKARTA. Kondisi sulit di masa pandemi Covid-19 menyebabkan beberapa nasabah asuransi membutuhkan dana. Hal ini terekam dari melonjaknya klaim pembatalan polis alias *surrender* terus menunjukkan peningkatan hingga semester I-2021.

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat hingga semester I-2021 yang lalu, data klaim *surrender* asuransi jiwa meningkat sebesar 2,5% *year on year* (yoy) dari Rp 42,29 triliun menjadi Rp 43,35 triliun.

Pencapaian tersebut juga lebih tinggi dibandingkan semester I di tahun 2019, yang belum terjadi pandemi. Saat itu nilai klaim *surrender* sebesar Rp 42,76 triliun. "Manfaat tersebut digunakan masyarakat dalam masa sulit untuk meningkatkan ketahanan

ekonomi dan menjaga kualitas hidup keluarga Indonesia," ujar Kepala Bidang Operasional dan Perlindungan Konsumenten AAJI, Freddy Thamrin kemarin.

Adapun, klaim nilai tebus ini juga menjadi yang berkontribusi paling besar dari total manfaat klaim yang dibayarkan pada periode yang sama sebesar 58%. Di urutan kedua, ada klaim *partial withdrawal* yang berkontribusi 13% serta nilainya juga meningkat 61% yoy menjadi Rp 9,77 triliun.

BNI Life menjadi salah satu perusahaan asuransi jiwa yang juga mencatatkan ada pertumbuhan klaim *surrender* meski kurang dari 1% yoy pada Agustus 2021. Direktur Keuangan BNI Life, Eben Eser Nainggolan mengatakan, 59% dari klaim *surrender* berasal dari produk-produk unitlink.

"Sampai dengan Agustus 2021, BNI Life telah membayarkan klaim *surrender* lebih dari Rp 712 miliar dengan jumlah polis lebih dari 16.000," ujar Eben Menurut Eben, peningkatan klaim *surrender* yang dialami BNI Life tidak terlalu signifikan.

Peningkatan klaim *surrender* juga dialami oleh pemain asuransi jiwa lainnya, Generali Indonesia. Meski tak menyebabkan pertumbuhannya, *Chief Marketing Officer* Generali, Vivin Arbianti mengatakan, klaim *surrender* yang sekitar Rp 200 miliar, paling banyak berasal dari polis *single premium unitlink* yang sudah jatuh tempo. "Untuk polis reguler premium unitlink juga tetap ada, tapi tidak signifikan," ujarnya.

Adrianus Octaviano



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Klaim surrender BNI Life, 59% berasal dari produk-produk unitlink.

Judul	Menguji Peluang Bisnis Insurtech
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Kinerja Premi Asuransi Melalui Saluran Digital
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2021-09-21
Sentimen	Netral

| PEMASARAN PRODUK ASURANSI |

Menguji Peluang Bisnis Insurtech

Denis R. Mellanova
denis.mellanova@bisnis.com

Kondisi pandemi Covid-19 memicu peningkatan pemanfaatan teknologi digital di berbagai sektor kehidupan, tak terkecuali sektor industri asuransi. Hal itu membuat potensi berkembangnya asuransi berbasis teknologi atau *insurance technology* (*insurtech*) sebagai jalur distribusi alternatif pemasaran produk asuransi semakin besar.

Saat ini, perkembangan *insurtech* di Indonesia belum menonjol. Namun, dengan semakin berkembangnya teknologi dan berubahnya pola perilaku konsumen, *insurtech* diyakini akan semakin berkembang ke depan. Terlebih di tengah terbatasnya interaksi di masa pandemi, kehadiran layanan berbasis teknologi akan mempermudah dan memperluas akses masyarakat terhadap asuransi.

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), pada Juli 2021, premi asuransi yang dibukukan melalui pemasaran digital sudah mencapai Rp6 triliun. Kontribusi premi asuransi lewat kanal distribusi digital yang dibukukan oleh perusahaan asuransi umum dan asuransi jiwa tersebut telah mencapai 3,94% dari total premi asuransi umum dan jiwa.

Deputi Direktur Pengawasan Asuransi 2 OJK Kristianto Andi Handoko mengatakan bahwa *insurtech* sebenarnya bukan merupakan hal baru. Namun, perkembangannya makin kencang di masa pandemi ini.

"Saya rasa ini [*insurtech*] akan meningkat signifikan dalam beberapa tahun ke depan. Konsekuensinya teman-teman di industri asuransi harus mulai semakin memperbaiki, terutama dari sisi teknologi informasi," ujar Andi dalam sebuah webinar, Rabu (15/9).

Menurutnya, keberadaan *insurtech* makin mendorong efisiensi bisnis asuransi. Selain mengurangi risiko penularan Covid-19, *insurtech* juga dapat meminimalisasi beban operasional dan mempermudah proses *underwriting*, serta klaim.

Dia berharap perusahaan asuransi yang memanfaatkan *insurtech* dan digitalisasi dapat memberikan akses yang luas ke masyarakat, menyediakan produk asuransi sesuai kebutuhan dan kemampuan, serta meningkatkan literasi keuangan dan asuransi masyarakat.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) Dody Dalimunthe tak menampik bahwa pandemi Covid-19 telah mengakselerasi interaksi *digital customer*. Oleh karena itu, pelaku industri asuransi melakukan penyesuaian proses bisnis mulai dari produk, layanan, sistem, hingga sumber daya manusia yang kompeten.

"Keterlibatan digital akan mulai mengarah ke hal-hal yang sifatnya lebih *advance*. Bahkan pemain baru nontradisional akan jadi kompetitor. Kompetitor mungkin nanti dari perusahaan-perusahaan yang mungkin belum diregulasi OJK," kata Dody.

Dalam tren digitalisasi asuransi, produk asuransi yang segera terdampak adalah lini bisnis asuran-

si kecelakaan diri dan asuransi kendaraan bermotor karena kedua lini bisnis ini relatif sederhana dan memiliki frekuensi transaksi besar dibandingkan dengan produk asuransi lainnya.

Menghadapi perkembangan digitalisasi itu, menurutnya, perusahaan asuransi harus dapat beradaptasi dan pendekatan tradisional dalam menjual produk asuransi sudah harus berubah. Dalam lingkungan yang sangat kompetitif ini, perusahaan asuransi tidak dapat lagi mengandalkan pertumbuhan organik atau inovasi internal. Pemenangnya adalah mereka yang dapat menjalin aliansi dengan perusahaan baru yang inovatif, bersekutu dengan *insurtech*, dan berkolaborasi dengan rekan bisnisnya.

"Kami melihat ke depan peluang *insurtech* itu besar. Pengguna internet milenial itu sekarang yang dominan," katanya.

Perkembangan *insurtech* juga ditunjang oleh demografi masyarakat yang berusia produktif yang memiliki perilaku belanja *online* dan perilaku konsumen pada masa pandemi maupun setelah pandemi.

Namun demikian, perkembangan *insurtech* tentunya masih menghadapi tantangan, seperti ketersediaan jaringan dengan kondisi geografis Indonesia, masih sulitnya penjualan produk asuransi sehingga edukasi menjadi hal esensial untuk *insurtech* menjangkau lebih luas sasaran, dan regulasi *insurtech* yang belum lengkap bila dibandingkan dengan perusahaan teknologi finansial.

Sementara itu, penjualan produk

asuransi jiwa melalui platform digital dinilai lebih sulit dibandingkan dengan produk asuransi umum. Hal ini disebabkan karakteristik produk asuransi jiwa lebih kompleks dari produk asuransi umum.

Kepala Departemen Insurtech Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Henky Djoj Santoso mengatakan, penjualan produk asuransi jiwa melalui digital terus meningkat meskipun porsinya belum signifikan.

MENINGKAT

AAJI mencatat premi dari kanal distribusi digital pada 2019 baru mencapai Rp13,6 miliar. Angka ini meningkat lebih dari dua kali lipat pada 2020 menjadi Rp31,5 miliar. Adapun, sepanjang semester I/2021, premi dari kanal distribusi digital telah mencapai Rp24,17 miliar. Secara kontribusi terhadap total premi industri asuransi jiwa, porsinya masih sangat kecil, yakni masih di bawah 0,1%.

"Kalau bicara *online sales* sendiri, tantangan produk dan prosesnya harus beda. Tidak bisa semata produk dijual di *channel* lain, kemudian kami tawarkan secara *online*, itu tidak jalan. Produk harus simpel, *straight-forward*, dan mungkin *short-term*. Saat ini, produk asuransi jiwa memang produk yang sifatnya *long-term* jadi perlu perubahan paradigma dalam membuat produk," kata Henky.

Direktur & Chief of Partnership Distribution Officer PT Asuransi Allianz Life Indonesia Bianto Sudrojo mengamati bahwa perkem-

bangnan teknologi digital dalam 1 dekade terakhir telah mendorong meningkatnya preferensi pembelian produk dan jasa melalui internet, termasuk asuransi.

Perubahan tren tersebut bila dihubungkan dengan penetrasi asuransi di Indonesia yang masih rendah, membuat pelaku industri asuransi harus berpikir ulang untuk mengoptimalkan pemanfaatan kanal digital secara lebih efektif.

"Dorongan ini tidak hanya datang dari konsumen dan pelaku industri, tapi juga pelaku modal yang *eager* melakukan investasi di asuransi digital yang kemudian mendorong perkembangan akselerasi bisnis asuransi digital ini," tutur Bianto.

Dengan perkembangan tersebut, ia melihat potensi distribusi asuransi digital sangat tinggi di Indonesia, meski masih banyak tantangan yang dihadapi. Menurutnya, pelaku industri asuransi harus mampu mengeliminasi tantangan yang ada agar penetrasi asuransi jiwa dapat terus meningkat di era digital.

"Kalau melakukan penjualan lewat platform digital harus mulai dengan produk yang relatif sederhana. Mungkin produk *life* ini produk ritelnya agak beda dengan asuransi umum karena umumnya produk di *life* dan *health* ini punya spektrum dan kompleksitas yang berbeda. Kalau di Allianz kami memanfaatkan platform digital populer, baik platform Allianz sendiri, platform broker asuransi, seperti PasarPolis, *e-commerce* Bukalapak, atau platform lainnya seperti Gojek," kata Bianto.

Judul	Cara Memaksimalkan Media Sosial untuk Tambahan Penghasilan Saat Pandemi
Nama Media	Marketing.co.id
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Allianz Indonesia
Halaman/URL	https://marketing.co.id/cara-memaksimalkan-media-sosial-untuk-tambahan-penghasilan-saat-pandemi/
Tanggal Berita	2021-09-20
Sentimen	Netral

FINANCIAL SERVICES

Cara Memaksimalkan Media Sosial untuk Tambahan Penghasilan Saat Pandemi

By Redaksi
Posted on 20 September 2021

[f](#) [t](#) [s](#) [in](#) [v](#) [m](#)

Marketing.co.id – Berita Financial Services | Sebagai salah satu bentuk apresiasi kepada nasabah dan juga masyarakat umum, Allianz Indonesia menggelar serangkaian kegiatan bertema Cinta Keluarga & Cinta Bumi selama bulan September dan Oktober. Pada kesempatan kali ini, Allianz mengadakan webinar dengan tema "Memaksimalkan Sosial Media untuk Mendapatkan Penghasilan Tambahan di Kala Pandemi". Tujuan webinar ini adalah mengajak nasabah serta masyarakat untuk mengoptimalkan penggunaan media sosial, sebagai salah satu strategi mengembangkan bisnis di masa pandemi, dimana hampir seluruh kegiatan dilakukan secara online.



Karin Zulkarnaen, Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia (kiri atas), Asoka Remadja, travel blogger dan plant enthusiast (kanan atas), Julius Himawan, Head of Service Delivery Strategy & Quality Assurance Transformation Allianz Life Indonesia (kiri bawah), dan Hukarna Bintang, Allianz Citizen (kanan bawah) sebagai moderator, dalam acara Webinar Memaksimalkan Sosial Media untuk Mendapatkan Penghasilan Tambahan di Kala Pandemi (17/9). Webinar series ini salah satu dari rangkaian acara perserahan Allianz dalam program Cinta Keluarga Cinta Bumi.

Karin Zulkarnaen, Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia menjelaskan bahwa melalui kegiatan ini, Allianz Indonesia tidak hanya memberikan apresiasi pada nasabah dan masyarakat, namun juga memberikan informasi yang dapat meningkatkan pengetahuan terkait strategi bisnis melalui media sosial. "Di masa yang penuh tantangan seperti saat ini, Allianz Indonesia ingin berbagi pengetahuan mengenai pemanfaatan media sosial yang dapat menjadi kegiatan produktif. Meskipun aktivitas fisik atau *offline* terbatas untuk dilakukan, pegiat usaha tetap perlu berinteraksi dengan pelanggan melalui berbagai inisiatif salah satunya melalui media sosial. Allianz Indonesia sendiri, turut memaksimalkan media sosial untuk senantiasa memberikan informasi dan edukasi menarik bagi nasabah. Selain itu, melalui kampanye-kampanye di media sosial, Allianz Indonesia turut mengimplementasikan strategi *user-generated content* dengan penggunaan twibbon, serta mengajak nasabah untuk berpartisipasi dalam beragam kegiatan, termasuk kegiatan peduli sesama dan lingkungan melalui media sosial."

Baca juga: [Allianz Life Indonesia Rayakan 25 Tahun dengan Berbagai Pencapaian](#)

Dengan berbagai inisiatif berbasis digital yang gencar dilakukan di masa pandemi, penggunaan media sosial, khususnya Instagram, sebagai salah satu *platform* untuk mendukung bisnis telah menjadi sebuah pilihan yang paling banyak diminati. Menurut DataReportal (2021), Instagram merupakan *platform* media sosial yang paling banyak digunakan di Indonesia, dimana 86,6% dari masyarakat Indonesia usia 16-64 menggunakan Instagram (<https://datareportal.com/reports/digital-2021-indonesia>). Selain itu, menurut perusahaan riset pemasaran Ipsos (2018), 81% pengguna Instagram menggunakannya untuk mempelajari lebih lanjut tentang *brand* atau usaha yang mereka sukai. Selanjutnya, 76% dari pengguna Instagram akan membeli dari sebuah *brand* setelah menemukannya di Instagram, baik *brand* lokal maupun internasional (<https://www.ipsos.com/en/instagram-impact-indonesian-businesses>).

Untuk itu, Allianz Indonesia mengundang salah satu influencer yang aktif membuat konten kreatif di media sosial dan akan berbagi beragam tips sebagai seorang pelaku bisnis di Instagram, Asoka Remadja. Sebagai seorang *travel blogger* dan *plant enthusiast*, Asoka berbagi tentang memulai perjalanannya dari sebuah hobi, menemukan peluang dan bagaimana memaksimalkan penggunaan media sosial untuk mengembangkan bisnis yang dimilikinya.

"Jika memulai sesuatu dari hobi atau hal yang disukai, maka kita akan mengerjakannya dengan semangat dan hati yang senang. Kemudian ketika peluang datang menghampiri, maksimalkan dengan mengembangkan pengetahuan dan memanfaatkan channel yang paling sesuai. Media sosial adalah salah satu fasilitas yang mampu menjangkau banyak sekali pengguna di berbagai segmen dan lokasi. Penting bagi para pegiat bisnis untuk mengenali target pasar dan bagaimana menjalin engagement yang dapat meningkatkan performa bisnisnya," kata Asoka pada sesi talk show webinar ini.

Asoka juga menceritakan berbagai tips dan strategi praktis penggunaan Instagram untuk bisnis yang dapat dilakukan oleh para perintis bisnis, serta pentingnya mengenali *followers* sebagai target pasar dari bisnis yang digelar. Dengan demikian, manajemen waktu yang tepat sangat diperlukan serta keberanian untuk melakukan percobaan sampai meraih sukses.

Allianz Indonesia juga memaksimalkan penggunaan media sosial untuk terus menjalin engagement dengan nasabah serta masyarakat umum. Selain menyajikan berbagai konten edukasi dan literasi terkait keuangan, asuransi juga kesehatan yang dapat diakses masyarakat luas, Allianz Indonesia juga menginformasikan mengenai produk, layanan dan campaign terbaru yang dapat dinikmati nasabah.

Judul	Tips Memanfaatkan Media Sosial Instagram untuk Tambah Penghasilan
Nama Media	Nova.grid.id
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Allianz Indonesia
Halaman/URL	https://nova.grid.id/read/052897293/tips-memanfaatkan-media-sosial-instagram-untuk-tambah-penghasilan?page=all
Tanggal Berita	2021-09-20
Sentimen	Netral

parapuan Tumbuh bersama kegiatan wisata perempaan Indonesia

Tips Memanfaatkan Media Sosial Instagram untuk Tambah Penghasilan

099 - Sabtu, 20 September 2021 | 12:34 WIB



Memanfaatkan Media Sosial untuk Tambah Penghasilan

Apresiasi Kasir #Premium #1 ongkir #Akurat #Plus #1 #Tanpa Batas Perangkit #Gemus e-wallet.

NOVAID Selama 2 tahun belakangan ini sebagian besar kegiatan kita dilakukan secara online, mulai dari bekerja sendiri, dan yang jadi bonus dilakukan hingga saat ini adalah berbelanja online, karena di masa pandemi lebih praktis dan minim risiko tertular virus.

Melihat peluang yang ada, jumlah 17709 Allianz Indonesia mengadopsi masyarakat Indonesia untuk memanfaatkan media sosial sebagai salah satu strategi mengembangkan bisnis di masa pandemi, melalui webinar dengan tema Memonitormasi Sosial Media untuk Mendapatkan Penghasilan Tambahan di Kalia Pandemic.

"Di masa yang penuh tantangan seperti saat ini, Allianz Indonesia ingin berbagi pengetahuan mengenai pemanfaatan media sosial yang dapat menjadi kegiatan produktif," kata Karna Juliansen, Chief Marketing Officer Allianz di Indonesia.

Baca juga:
[Hal yang Perlu dipersiapkan Generasi Milenial Sebelum Membeli Rumah](#)
[Kata Karim, meskipun aktivitas fisik atau offline terbatas untuk dilakukan, bisnis usaha tetap perlu berinteraksi dengan pelanggan melalui berbagai alternatif salah satunya melalui media sosial.](#)

Dalam webinar tersebut, Allianz menghadirkan Anisa Komodo, pengusaha muda yang menjalankan bisnisnya melalui media sosial Instagram.

Sebagai seorang travel blogger dan plant enthusiast, Anisa berbagi tentang memulai karirnya dari sebuah hobi, menemukan peluang, dan bagaimana memaksimalkan penggunaan media sosial untuk mengembangkan bisnis yang dimilikinya.

Baca juga:
[Selayang Pandang Program Peduli Nakes, Allianz Indonesia Buka Layanan Korseting Daring Gratis](#)



Webinar Memaksimalkan Sosial Media untuk Mendapatkan Penghasilan Tambahan di Kalia Pandemic

"Saya lihat Instagram itu penting sebagai media untuk jualan, karena sesuai dengan target market, sesuai dengan barang yang saya jual," ujar Anisa.

Berbeda dengan platform yang lain, menurutnya Instagram ini memiliki kelebihan dari segi visual sehingga pesan yang disampaikan akan lebih mudah diterima.

"Kalau Instagram, karena kalau Twitter ada keterbatasan ketika buat caption kita dibatasi dengan 140 kata, walaupun sekarang bisa dibuat sambungan sambungan, saya masih melihatnya kurang dari segi visual dan caption," kata Anisa.

Baca juga: Berminat Memiliki? Mari Kenali Asuransi Jwa Unit Link Syariah

Tips Memanfaatkan Instagram untuk Berbisnis

1. Mulai dari sesuatu yang disukai
 "Seperti Anisa yang memang awalnya fokus menjualkan hobinya koleksi tanaman."
- Menentukan sesuatu dari hobi atau hal yang disukai, maka kita akan mengembangkannya dengan sesuatu dari hobi yang tersebut," jelasnya.
2. Tentukan target tapi jangan kaku
 Media sosial adalah salah satu fasilitas yang mampu menjangkau banyak, salah satunya pengguna dari berbagai segmen dan kelas.

Baca juga: Fluor Wajar pada Asuransi Syariah Penuhi Kebutuhan Masyarakat

Ikuti dilutap oleh Google

Penting bagi para penggiat bisnis untuk mengetahui target pasar dan bagaimana membangun engagement yang dapat meningkatkan performa bisnisnya.

"Tapi kita harus tekad, karena media sosial itu memang bisa jadi, awal kalau target kita A, tapi ternyata hasilnya banyak juga malah dapat target B, ya enggak apa-apa kedepannya kita bisa sesuaikan konten nya dengan ya B," kata Anisa.

Ditika Anisa saat ini sudah dikenal sebagai travel blogger, 81 persen audience Instagramnya adalah laki-laki, dan sekitar setengah fokus sebagai pedagang tanaman berbunga, di mana 82 persen audiencenya adalah perempuan.

"Kita enggak boleh kaku dengan karakteristik marketing konten kita," sarikannya.

Baca juga:
[Kebijakan Pengusaha UMKM Bisa Dapat Bantuan Diverse, Ini Spesifiknya](#)

3. Manfaatkan fitur yang ada

Di media sosial para pebisnis semakin dipermudah dengan berbagai fitur yang disediakan, salah satu di Instagram yang memiliki story, link swipe up, Instagram TV, dan Instagram Reels.

Sebagai informasi, penggunaan media sosial, khususnya Instagram, sebagai salah satu platform untuk mendukung bisnis telah menjadi sebuah pilihan yang paling banyak diadopsi.

Menurut DataKaperal (2021), Instagram merupakan platform media sosial yang paling banyak digunakan di Indonesia, di mana 86,6% dari masyarakat Indonesia usia 15-64 menggunakan Instagram.

Judul	4 Tips Mendapatkan Penghasilan Tambahan Lewat Media Sosial
Nama Media	Suara.com
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Allianz Indonesia
Halaman/URL	https://www.suara.com/lifestyle/2021/09/20/132506/4-tips-mendapatkan-penghasilan-tambahan-lewat-media-sosial
Tanggal Berita	2021-09-20
Sentimen	Netral

4 Tips Mendapatkan Penghasilan Tambahan Lewat Media Sosial

Siapa bilang media sosial hanya untuk hiburan? Ternyata, media sosial juga bisa menjadi sumber penghasilan tambahan yang menjanjikan. Berikut ini 4 tips untuk mendapatkan penghasilan tambahan lewat media sosial:

1. Menjual Produk atau Jasa

Salah satu cara yang paling mudah untuk mendapatkan penghasilan tambahan lewat media sosial adalah dengan menjual produk atau jasa. Anda bisa memanfaatkan platform media sosial seperti Instagram, Facebook, atau TikTok untuk menjual produk atau jasa yang Anda miliki. Dengan memanfaatkan platform media sosial, Anda bisa menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan penjualan produk atau jasa Anda.

2. Menjual Jasa Konsultasi

Jika Anda memiliki keahlian atau pengalaman tertentu, Anda bisa menjual jasa konsultasi Anda lewat media sosial. Anda bisa menawarkan jasa konsultasi Anda kepada orang-orang yang membutuhkan bantuan atau saran Anda. Dengan memanfaatkan platform media sosial, Anda bisa menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan penjualan jasa konsultasi Anda.

3. Menjual Produk Digital

Salah satu cara yang paling mudah untuk mendapatkan penghasilan tambahan lewat media sosial adalah dengan menjual produk digital. Anda bisa menjual produk digital seperti ebook, kursus online, atau template desain. Dengan memanfaatkan platform media sosial, Anda bisa menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan penjualan produk digital Anda.

4. Menjual Jasa Promosi

Jika Anda memiliki keahlian atau pengalaman tertentu, Anda bisa menjual jasa promosi Anda lewat media sosial. Anda bisa menawarkan jasa promosi Anda kepada orang-orang yang membutuhkan bantuan atau saran Anda. Dengan memanfaatkan platform media sosial, Anda bisa menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan penjualan jasa promosi Anda.

Judul	Fasilitas Isoman Sehat dari Allianz Indonesia untuk Nasabah Tercinta
Nama Media	Emitennews.com
Newstrend	Program ISOMAN Sehat Allianz Indonesia
Halaman/URL	https://www.emitennews.com/news/fasilitas-isoman-sehat-dari-allianz-indonesia-untuk-nasabah-tercinta
Tanggal Berita	2021-09-20
Sentimen	Netral

Fasilitas Isoman Sehat dari Allianz Indonesia untuk Nasabah Tercinta

20/09/2021, 13:31 WIB

Share    



EmitenNews.com - Allianz Indonesia menggelar webinar series dengan topik *Pencegahan dan Penanganan Covid-19 pada Pasien Komorbid* untuk nasabah dan masyarakat umum. Ini salah satu rangkaian program Cintai Keluarga & Cintai Bumi yang diselenggarakan Allianz Indonesia, untuk memberikan apresiasi kepada nasabah. Khususnya menyambut Hari Pelanggan dan Hari Asuransi selama September dan Oktober 2021, dengan menghadirkan fasilitas Isoman Sehat.

Dalam keterangannya Senin (20/9/2021), Dian Ekawati, Head of Customer Relationship Management Allianz Indonesia mengungkap, program ini menjadi momentum untuk mengapresiasi nasabah yang selama ini telah mempercayakan Allianz Indonesia dalam memenuhi beragam kebutuhan perlingkungannya. Rangkaian kegiatan ini terdiri dari berbagai webinar dengan topik pembahasan yang relevan dengan situasi saat ini bagi nasabah serta masyarakat umum.

Dian Ekawati memastikan, meskipun masa pandemi Covid-19 belum berakhir, tak menjadikan Allianz Indonesia surut dalam menunjukkan komitmen untuk memberikan perlindungan dan layanan prima kepada nasabah. Hal ini merupakan bentuk dukungan Allianz Indonesia terhadap nasabah untuk memberikan cinta kepada keluarga melalui perlindungan asuransi. Selain itu yang tak kalah penting adalah rasa cinta terhadap bumi sebagai tempat tinggal kita.

"Kami mengajak nasabah untuk mendukung kelestarian bumi dengan mengurangi konsumsi kertas dan memaksimalkan korespondensi elektronik, serta layanan dan transaksi digital di Allianz. Setiap satu polis elektronik yang diterbitkan, Allianz akan menyumbangkan 1 pohon untuk kelestarian bumi tercinta," kata Dian Ekawati

Topik yang diangkat dalam webinar kali ini memberikan edukasi bagaimana upaya pasien komorbid untuk mencegah efek Covid-19 yang lebih berat, serta bagaimana penanganannya apabila sudah terpapar virus tersebut. Untuk itu Allianz menghadirkan dr Vito A. Damay, Sp.PJK, FIIA, dokter yang wajahnya tentu tak asing di layar televisi serta media sosial karena ia aktif memberikan informasi seputar kesehatan di berbagai platform.

Menurut Vito, agar dapat bertahan melewati pandemi Covid-19, selain menjalankan protokol kesehatan kita juga perlu mengendalikan komorbid. Komorbid dapat menjadi sebuah bom waktu apabila tidak dideteksi sejak dini. Efek yang timbul dari pasien komorbid akan lebih parah dan berdampak pada fungsi organ secara jangka panjang. Untuk mencegah risiko lebih parah, kata dia, lakukanlah pencegahan dengan mendeteksi komorbid sejak dini serta menerapkan pola hidup yang baik dan menangani efek komorbid dengan mengobatinya.

Selanjutnya sejalan dengan komitmen Allianz untuk senantiasa menyediakan produk dan layanan terbaik untuk nasabah, Allianz mendukung penanganan Covid-19 dengan memberikan manfaat perlindungan khusus untuk nasabah asuransi kesehatan perorangan dalam program ISOMAN Sehat. Program ini mendukung nasabah untuk melakukan isolasi mandiri dengan layanan serta penyediaan perlengkapan yang dibutuhkan pasien untuk menunjang kesembuhannya. ISOMAN Sehat diperuntukkan bagi nasabah yang terkonfirmasi positif Covid-19 dengan kondisi ringan dan tanpa gejala.

Nantinya pasien isoman ini akan mendapat paket isolasi mandiri yang terdiri atas obat (antibiotik, antivirus, dan parasetamol), vitamin, serta suplemen yang dibutuhkan selama isolasi mandiri. Allianz juga memberikan thermometer, oximeter, dan masker medis sebagai fasilitas pendukung. Paket isoman ini akan dikirimkan melalui jasa kurir Go-send atau JNE YES agar dapat langsung diterima oleh pasien segera setelah dikirimkan dari Halodoc.

Pasien isoman juga diberikan layanan konsultasi secara gratis dengan dokter pribadi dari Halodoc selama 14 hari masa isolasi mandiri. Dokter dari Halodoc akan melakukan monitoring secara berkala terkait kondisi pasien selama isolasi mandiri dan pasien dapat terus berkonsultasi selama periode monitoring berlangsung.

Karin Zulkarnaen, Direktur & Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia menambahkan mengenai program perlindungan tambahan terkait Covid-19 bagi nasabah, ia menyebutkan, Allianz Indonesia memperluas manfaat perlindungan khusus untuk nasabah Asuransi Kesehatan perorangan, dengan program ISOMAN Sehat. Dengan adanya program ini, nasabah tidak perlu cemas apabila harus menjalani isolasi mandiri di fasilitas bukan rumah sakit, atau di rumah sendiri.

"Hadirnya program ISOMAN Sehat ini menjadi bukti kepedulian Allianz Indonesia untuk bersama-sama menekan laju penyebaran Covid-19 di Indonesia dengan membantu lebih banyak pasien yang sembuh lewat dukungan program ISOMAN Sehat ini," kata Karin Zulkarnaen, (Eko Hilman). ***



Recommendatic

Sentimen Regional dan Kebijakan The Fed Bayan IHSIG, Cermati Rekomendasi Henan Putihral

11 menit yang lalu

Dicecar Bursa Soal Akuisi Grup Djarum, Ini Penjelasan Erajaya Swasembada (ER)

1 jam yang lalu

Berkah Beton Sadaya (BE) Targetkan Pabrik Baru di Subang dan Kalimantan Rampung di 2022

1 jam yang lalu

Babak Baru, Ini Penjelasan Resources Asia (PSAB) Sc Gagal Bayar Utang ke Bar BNI

1 jam yang lalu

Hari Ini Penentuan Nasib Rights Issue Waskita Karya (WSKT) 24,56 Miliar, Kunt Agendanya

2 jam yang lalu



Judul	Siasati Pandemi, Industri Asuransi Wajib Masuk Ekosistem Perbankan dan Teknologi Digital
Nama Media	Wartaekonomi.co.id
Newstrend	Layanan Asuransi Jiwa Digital Allianz Life
Halaman/URL	https://www.wartaekonomi.co.id/read362038/siasati-pandemi-industri-asuransi-wajib-masuk-ekosistem-perbankan-dan-teknologi-digital
Tanggal Berita	2021-09-20
Sentimen	Netral

Siasati Pandemi, Industri Asuransi Wajib Masuk Ekosistem Perbankan dan Teknologi Digital

Senin, 20 September 2021, 19:07 WIB



Kredit Foto: Allianz Life

WE Online, Jakarta - PT Allianz Life Indonesia menilai potensi pasar asuransi di Indonesia masih sangatlah besar. Hal ini didasari oleh jumlah penduduk Indonesia yang mencapai sekitar 260 juta jiwa dimana sebagian besarnya kelas menengah dan usia produktif. Apalagi Indonesia tengah mengejar peningkatan literasi dan inklusi keuangan serta masuk 10 besar negara dengan perekonomian tertinggi di dunia pada 2030.

Direktur & Chief of Partnership Distribution Officer Allianz Life Indonesia Bianto Surodjo meyakini, potensi pasar industri asuransi masih sangat besar, meskipun saat ini Tanah Air dilanda pandemi Covid-19.

Menurutnya untuk melewati masa pandemi, industri asuransi harus memanfaatkan digitalisasi. Oleh sebab itu, membangun infrastruktur digital menjadi hal yang wajib ketimbang membuka kantor cabang. **Baca Juga: Simak! Ini Rahasia Allianz Indonesia Tetap Berdaya Tahan di Masa Pandemi**

Iklan ditutup oleh Google

"10 tahun lalu cabang merupakan formula yang besar untuk pertumbuhan bisnis tapi sekarang digital infrastruktur merupakan hal yang sangat krusial. Walaupun tidak semua bisa diselesaikan secara digital tapi peran digital dari waktu ke waktu menjadi sangat penting," ujarnya dalam webinar Warta Ekonomi bertajuk *Collaboratin Digital Banking & Insurance – Synergizing To Survive During & Covid 19* di Jakarta, baru-baru ini.

Selain itu mereka juga harus masuk ke dalam ekosistem industri teknologi digital dan perbankan. Untuk di perbankan salah satunya melalui kerja sama bancassurance yaitu penjualan produk asuransi lewat kantor-kantor perbankan. Sementara untuk perusahaan teknologi digital seperti ecommerce, pelaku industri asuransi bisa bekerja sama memberikan jaminan produk saat ketika pelanggan berbelanja online, dan menjual asuransi mikro.

"Intinya perusahaan asuransi mesti menjadi bagian dalam keseluruhan ekosistem ini dengan bekerjasama dengan perusahaan teknologi digital maupun perbankan. Dengan penetrasi yang sangat rendah yaitu sekitar 2% dari GDP, kalau asuransi bersinergi dengan perusahaan teknologi digital dan perbankan maka akses 100 juta populasi akan menjadi akses yang bagus untuk masuk. Kredibilitas perbankan juga bagus sehingga penerimaan produk asuransi nanti akan lebih bagus," jelas Bianto.

Untuk masuk ke dalam ekosistem itu, lanjut dia, perusahaan asuransi bisa belajar pada industri sistem pembayaran. Titik balik industri payment terjadi 7-8 tahun lalu ketika regulasi uang elektronik yang memudahkan proses KYC, jadi lebih sederhana dari situ inovasi-inovasi mulai timbul.

"Sebenarnya asuransi saat ini pada posisi yang menguntungkan karena banyak sekali yang menggunakan produk digital. Kalau belajar dari situ, produk asuransi yang didasarkan melalui digital pada dasarnya harus membuat proses onboarding ini jadi mudah. Tentunya ini menjadi tantangan kita karena produk asuransi punya variasi dan kompleksitas berbeda-beda, kita musti start dengan produk yang sederhana," tukasnya.

Terkait kerja sama bancassurance, Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Nonbank (IKNB) ZA OJK Ahmad Nasrullah menuturkan, ada dua hal yang harus menjadi perhatian industri asuransi yaitu desain produk dan tenaga pemasar. **Baca Juga: Perhatian! Ini Tiga Wejangan OJK Sebelum Jualan Secara Digital**

"Pertama, desain produk sesuai, target pasarnya seperti apa, jangan nanti produknya yang sifatnya umum bisa dijual kemana saja padahal kita tahu segmen ini dijual melalui jalur bancassurance," pungkasnya.

Untuk tenaga pemasarnya, Ahmad Nasrullah meminta pelaku industri mendidik dengan baik dan benar tenaga pemasarnya. Mereka harus menjelaskan sedetail dan setransparan mungkin produk yang mau dijual baik kelebihan dan risikonya.

"Karena dari pengaduan-pengaduan yang masuk ke kami khususnya terkait bancassurance itu hampir sebagian besar mereka katakan tidak dijelaskan secara detail. Yang dijelaskan yang baik-baik saja, yang jadi masalah pokok dan dispute mereka tidak dijelaskan. Jadi tolong beri informasi yang detail, kami di OJK ada unit market conduct, disinilah kami melihat perilaku dari para agen dalam menjual produk asuransi ke nasabah karena sebagian kasus besar awal mulanya disini," tutur dia.

Asal tahu saja, dalam kerja sama bancassurance, Allianz Life baru saja berkolaborasi dengan PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat Banten Tbk (bank bjb) guna memperluas jangkauan perlindungan dan penyediaan akses asuransi hingga ke daerah-daerah di seluruh Indonesia.

"Strategi ini dilakukan dengan menjalin kerja sama dengan mitra bisnis salah satunya bank bjb, sebagai salah satu Bank Pembangunan Daerah terbesar di Indonesia," ungkap Bianto. **Baca Juga: Allianz Indonesia Gandeng bank bjb dalam Kerja Sama Bancassurance**

Sebagai bagian penting dari kolaborasi ini, Allianz Life Indonesia dan bank bjb menghadirkan dua produk, yaitu asuransi jiwa unit link Proteksi Optima Care dan asuransi jiwa unit link Proteksi Maxima Care. Dengan tersedianya kedua produk ini, nasabah bank bjb dapat mengakses dan menikmati manfaat perlindungan dengan berbagai pilihan yang komprehensif sesuai dengan kebutuhan.

Proteksi Optima Care merupakan produk asuransi jiwa unit link yang memberikan solusi perlindungan, disertai potensi pengembangan aset investasi jangka panjang. Produk ini sesuai untuk nasabah yang ingin memiliki proteksi asuransi dan merencanakan keuangan di masa depan dari berbagai risiko kehidupan yang mungkin terjadi.

Proteksi Maxima Care adalah produk asuransi jiwa unit link yang menyediakan solusi efektif dalam perencanaan keuangan di masa depan, dengan hanya menyeter premi satu kali untuk perlindungan disertai potensi aset investasi jangka panjang. Keunggulan produk ini adalah jaminan polis serta alokasi premi untuk potensi peluang investasi yang optimal tanpa diperlukannya biaya top up.

"Harapan kami dengan diluncurkannya produk Proteksi Optima Care dan Proteksi Maxima Care, kami dapat menyediakan solusi perlindungan serta potensi investasi jangka panjang yang sesuai untuk kebutuhan nasabah bank bjb. Kolaborasi yang terjalin ini merupakan wujud komitmen kami dalam memberikan produk dan layanan yang terbaik bagi nasabah dan rencana masa depan mereka," papar Direktur Konsumer dan Ritel bank bjb Suartini.

Adapun tenaga pemasar produk asuransi Allianz Life Indonesia difasilitasi dengan sales tool berbasis digital. Dengan demikian nasabah bank bjb akan mendapatkan kemudahan dan kenyamanan dalam mengakses perlindungan asuransi.

iklan ditutup oleh Google

Selain itu, tersedia juga pilihan untuk melakukan proses pembelian produk asuransi jiwa dengan tatap muka digital yang aman. Pasca pembelian polis, nasabah juga dapat mengakses informasi dan melakukan transaksi, seperti top up dan switch fund secara online melalui portal nasabah Allianz eAzy Connect.

Judul	Atlet Bulu Tangkis Peraih Medali Olimpiade Dapat Polis Asuransi Rp 3 M
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Produk Asuransi Bright Life untuk Atlit Bulutangkis Peraih Emas Olimpiade Tokyo 2020
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5731867/atlet-bulu-tangkis-peraih-medali-olimpiade-dapat-polis-asuransi-rp-3-m
Tanggal Berita	2021-09-20
Sentimen	Netral

Atlet Bulu Tangkis Peraih Medali Olimpiade Dapat Polis Asuransi Rp 3 M

Ignacio Geordi Oswaldo - detikFinance

Senin, 20 Sep 2021 13:04 WIB

0 komentar

SHARE   



Foto: Dok. Taspen

Jakarta - Atlet bulu tangkis peraih medali pada Olimpiade Tokyo 2020 mendapat polis asuransi hingga senilai Rp 3 miliar. Para atlet yang mendapat polis tersebut ialah Greysia Polii, Apriyani Rahayu, dan Anthony Sinisuka Ginting.

Plt. Direktur Utama PT Asuransi Jiwa Taspen (Taspen Life) Ibnu Hasyim mengatakan pemberian ini adalah apresiasi kepada para atlet cabang bulu tangkis yang telah mengharumkan nama Indonesia di Olimpiade Tokyo 2020.

"Polis Asuransi Taspen Bright Life ini kami berikan sebagai rasa bangga kami terhadap para atlet bulu tangkis yang telah menorehkan prestasi pada Olimpiade Tokyo 2020," kata dia dalam keterangannya, Senin (20/9/2021).

Baca juga:

Bonus Olimpiade Cair dari Jokowi, Ini Besaran yang Diterima

Manfaat produk Taspen Bright Life yang diberikan bagi Greysia maupun Apriyani selaku peraih medali emas masing-masing mendapatkan polis Asuransi Taspen Bright Life dengan uang pertanggungan sebesar Rp 3 miliar, sedangkan untuk Anthony Sinisuka Ginting selaku peraih medali perunggu mendapatkan uang pertanggungan sebesar Rp 1,5 miliar.

Apresiasi ini diberikan langsung oleh Plt. Direktur Utama PT Asuransi Jiwa Taspen (Taspen Life) Ibnu Hasyim sebagai perwakilan Taspen Group kepada para atlet di Pemusatan Latihan Nasional Persatuan Bulu Tangkis Seluruh Indonesia (Pelatnas PBSI) Cipayung Jakarta, Jumat (17/9).

Judul	Taspen Life bagikan polis kepada atlet badminton peraih medali Olimpiade Tokyo 2020
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Produk Asuransi Bright Life untuk Atlit Bulutangkis Peraih Emas Olimpiade Tokyo 2020
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/taspen-life-bagikan-polis-kepada-atlet-badminton-peraih-medali-olimpiade-tokyo-2020
Tanggal Berita	2021-09-20
Sentimen	Netral

Taspen Life bagikan polis kepada atlet badminton peraih medali Olimpiade Tokyo 2020

Senin, 20 September 2021 / 14:06 WIB



ILUSTRASI. Taspen berikan apresiasi kepada atlet peraih medali Olimpiade Tokyo 2020.

Join our

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

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Taspen Group mengapresiasi para atlet peraih medali pada Olimpiade Tokyo 2020 berupa polis Asuransi Taspen Bright Life kepada Greysia Polii, Apriyani Rahayu dan Anthony Sinisuka Ginting karena telah meraih medali emas dan perunggu cabang olahraga bulu tangkis di Olimpiade Tokyo 2020. Medali ini hadir sebagai kado kejutan di tengah pandemi yang belum usai di Indonesia.

Apresiasi ini diberikan langsung oleh Plt. Direktur Utama PT Asuransi Jiwa Taspen (Taspen Life) Ibnu Hasyim sebagai perwakilan Taspen Group kepada para atlet di Pusat Latihan Nasional Persatuan Bulu Tangkis Seluruh Indonesia (Pelatnas PBSI) Cipayung Jakarta, Jumat (17/9).



Ibnu bilang pemberian ini adalah apresiasi kepada para atlet cabang bulu tangkis yang telah mengharumkan nama Indonesia di Olimpiade Tokyo 2020.

Baca Juga: **Dapat restu OJK, Emil Hakim resmi jadi Direktur Keuangan Asuransi Tugu Pratama**

"Polis Asuransi Taspen Bright Life ini kami berikan sebagai rasa bangga kami terhadap para atlet bulu tangkis yang telah menorehkan prestasi pada Olimpiade Tokyo 2020," kata dia dalam keterangannya, Senin (20/9).

Manfaat produk Taspen Bright Life yang diberikan bagi Greysia maupun Apriyani selaku peraih medali emas masing-masing mendapatkan polis Asuransi Taspen Bright Life dengan uang pertanggungan sebesar Rp 3 miliar, sedangkan untuk Anthony Sinisuka Ginting selaku peraih medali perunggu mendapatkan uang pertanggungan sebesar Rp 1,5 miliar.

Selain itu Taspen Life juga memberikan proteksi risiko 5 penyakit kritis sebesar 50% dari uang pertanggungan yang telah diberikan.

Judul	Taspen Group Apresiasi Peraih Medali Olimpiade Tokyo 2020
Nama Media	MediaIndonesia.com
Newstrend	Produk Asuransi Bright Life untuk Atlit Bulutangkis Peraih Emas Olimpiade Tokyo 2020
Halaman/URL	https://mediaindonesia.com/olahraga/433967/taspen-group-apresiasi-peraih-medali-olimpiade-tokyo-2020
Tanggal Berita	2021-09-20
Sentimen	Netral

Senin 20 September 2021, 15:14 WIB

Taspen Group Apresiasi Peraih Medali Olimpiade Tokyo 2020

mediaindonesia.com | Olahraga



ISI

Polis Asuransi Taspen Bright Life diberikan kepada Greysia Polii, Apriyani Rahayu, dan Anthony Sinisuka Ginting.

TASPEN Group mengapresiasi para atlet peraih medali pada Olimpiade Tokyo 2020. Polis Asuransi Taspen Bright Life diberikan kepada Greysia Polii, Apriyani Rahayu, dan Anthony Sinisuka Ginting yang berhasil meraih medali emas dan perunggu cabang olahraga bulu tangkis.

Medali tersebut menjadi kado kejutan di tengah pandemi yang belum usai di Indonesia.

Apresiasi ini diberikan langsung oleh Plt Direktur Utama PT Asuransi Jiwa Taspen (Taspen Life), Ibnu Hasyim, sebagai perwakilan Taspen Group, di Pemusatan Latihan Nasional Persatuan Bula Tangkis Seluruh Indonesia (Pelatnas PBSI) Cipayung, Jakarta, Jumat lalu. Turut hadir Wakil Sekretaris Jenderal PBSI Edy Sukarno berserta humas.

Dalam keterangan tertulis, Senin (20/9), Ibnu menyampaikan kerima kasih kepada para atlet bulu tangkis yang telah mengharumkan nama Indonesia di Olimpiade Tokyo 2020.

Baca Juga

by @Double

Leani, Peraih 2 Medali Emas dan 1 Perak dapat Bonus Rp13,5 miliar

Pembesaran prostat = masalah kencing!

Bagi yang mengalami sakit persendian, wajib dibaca

Presiden Beri Bonus kepada seluruh Atlet Paralimpiade

"Polis asuransi Taspen Bright Life ini kami berikan sebagai rasa bangga kami terhadap para atlet bulu tangkis yang telah menorehkan prestasi pada Olimpiade Tokyo 2020," ujarnya.

Manfaat produk Taspen Bright Life yang diberikan bagi Greysia dan Apriyani selaku peraih medali emas yakni polis asuransi Taspen Bright Life dengan uang pertanggungan sebesar Rp3 miliar.

Sedangkan untuk Anthony Sinisuka Ginting selaku peraih medali perunggu mendapatkan uang pertanggungan Rp1,5 miliar.

Selain itu, Taspen Life juga memberikan proteksi risiko 5 penyakit kritis sebesar 50% dari uang pertanggungan yang telah diberikan.

Taspen Life yang merupakan anak perusahaan dari PT Taspen (Persero) yang bergerak di bidang asuransi jiwa, merancang Taspen Bright Life sebagai produk asuransi yang memiliki masa proteksi 10 tahun dengan manfaat perlindungan untuk risiko meninggal dunia dan risiko 5 penyakit kritis (stroke, kanker, gagal ginjal, serangan jantung, dan hepatitis fluminant).

Selain itu apabila tidak terdapat klaim sampai masa akhir asuransi maka premi yang telah dibayarkan akan dikembalikan 100%. (RO/OL-09)

Judul	Taspen Group Apresiasi Atlet Badminton Peraih Medali Olimpiade Tokyo 2020
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Produk Asuransi Bright Life untuk Atlit Bulutangkis Peraih Emas Olimpiade Tokyo 2020
Halaman/URL	https://investor.id/finance/264090/taspen-group-apresiasi-atlet-badminton-peraih-medali-olimpiade-tokyo-2020
Tanggal Berita	2021-09-20
Sentimen	Netral



Taspen Group mengapresiasi para atlet peraih medali pada Olimpiade Tokyo 2020 berupa polis Asuransi Taspen Bright Life kepada Greysia Polli, Apriyani Rahayu, dan Anthony Sinisuka Ginting, Jumat (17/9)

PENYERAHAN POLIS TASPEN BRIGHT LIFE

Taspen Group Apresiasi Atlet Badminton Peraih Medali Olimpiade Tokyo 2020

Senin, 20 September 2021 | 14:01 WIB
Kunradus Aliandu (kunradus@investor.co.id)

Asuransi Mobil Dijamin Terhemat

All Risk Mulai
Rp 3.050.000 /tahun
Rp 1.982.500 /tahun

500+ Bengkel Rekanan

JAKARTA, investor.id - Taspen Group mengapresiasi para atlet peraih medali pada Olimpiade Tokyo 2020 berupa polis Asuransi Taspen Bright Life kepada Greysia Polli, Apriyani Rahayu, dan Anthony Sinisuka Ginting karena telah meraih medali emas dan perunggu cabang olahraga bulu tangkis di Olimpiade Tokyo 2020. Medali ini hadir sebagai kado kejutan di tengah pandemi yang belum usai di Indonesia.

Apresiasi ini diberikan langsung oleh Pit. Direktur Utama PT Asuransi Jiwa Taspen (Taspen Life) Ibnu Hasyim sebagai perwakilan Taspen Group kepada para atlet di Pusat Latihan Nasional Persatuan Bula Tangkis Seluruh Indonesia (Pelatnas PBSI) Cipayung, Jakarta, Jumat (17/9). Turut hadir juga pada acara ini Wakil Sekretaris Jenderal PBSI Edy Sukarno dan Humas PBSI Broto Happy Wondomisnowo.

Ibnu menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada para atlet cabang bulu tangkis yang telah mengharumkan nama Indonesia di Olimpiade Tokyo 2020. "Polis Asuransi Taspen Bright Life ini kami berikan sebagai rasa bangga kami terhadap para atlet bulu tangkis yang telah menorehkan prestasi pada Olimpiade Tokyo 2020,"ujarnya.

Manfaat produk Taspen Bright Life yang diberikan bagi Greysia maupun Apriyani selaku peraih medali emas masing-masing mendapatkan polis Asuransi Taspen Bright Life dengan uang pertanggungan sebesar Rp 3 miliar, sedangkan untuk Anthony Sinisuka Ginting selaku peraih medali perunggu mendapatkan uang pertanggungan sebesar Rp 1,5 miliar, selain itu Taspen Life juga memberikan proteksi risiko 5 penyakit kritis sebesar 50% dari uang pertanggungan yang telah diberikan.

Taspen Life yang merupakan anak perusahaan dari PT Taspen (Persero) yang bergerak di bidang asuransi jiwa, merancang Taspen Bright Life sebagai produk asuransi yang memiliki masa proteksi 10 tahun dengan manfaat perlindungan untuk risiko meninggal dunia dan risiko 5 penyakit kritis (stroke, kanker, gagal ginjal, serangan jantung, dan hepatitis fluminant), selain itu apabila tidak terdapat klaim sampai masa akhir asuransi maka premi yang telah dibayarkan akan dikembalikan 100%.

Judul	Taspen Group Asuransikan Peraih Medali Olimpiade Tokyo
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Produk Asuransi Bright Life untuk Atlet Bulutangkis Peraih Emas Olimpiade Tokyo 2020
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-09-21
Sentimen	Netral

Taspen Group Asuransikan Peraih Medali Olimpiade Tokyo



Ibnu Hasyim

JAKARTA – Taspen Group mengapresiasi para atlet peraih medali pada Olimpiade Tokyo 2020 dengan memberikan Polis Asuransi Taspen Bright Life kepada Greysia Polii, Apriyani Rahayu, dan Anthony Sinisuka Ginting. Ketiga atlet tersebut masing-masing meraih medali emas dan perunggu cabang olahraga bulu tangkis di Olimpiade Tokyo 2020.

Dalam keterangan tertulis di Jakarta, Senin (20/9), disebutkan apresiasi ini diberikan oleh Plt Direktur Utama PT Asuransi Jiwa Taspen (Taspen Life) Ibnu Hasyim sebagai perwakilan Taspen Group kepada para atlet di Pemusatan Latihan Nasional Persatuan Bula

Tangkis Seluruh Indonesia (Pelatnas PBSI) Cipayung Jakarta. "Polis Asuransi Taspen Bright Life ini kami berikan sebagai rasa bangga kami terhadap para atlet bulu tangkis yang telah menorehkan prestasi pada Olimpiade Tokyo 2020," ujar Ibnu seperti dilansir *Antara*.

Dia menjelaskan, manfaat produk Taspen Bright Life yang diberikan bagi Greysia maupun Apriyani yang meraih medali emas masing-masing mendapatkan uang pertanggungan sebesar Rp 3 miliar. Sedangkan untuk Anthony Sinisuka Ginting yang peraih medali perunggu mendapatkan uang pertanggungan sebesar Rp 1,5 miliar.

Selain itu, Taspen Life memberikan proteksi risiko 5 penyakit kritis sebesar 50% dari uang pertanggungan yang telah diberikan.

Taspen Life yang merupakan anak perusahaan dari PT Taspen (Persero) yang bergerak di bidang asuransi jiwa, merancang Taspen Bright Life sebagai produk asuransi yang memiliki masa proteksi 10 tahun dengan manfaat perlindungan untuk risiko meninggal dunia dan risiko 5 penyakit kritis (stroke, kanker, gagal ginjal, serangan jantung, dan hepatitis fluminant). "Selain itu, apabila tidak terdapat klaim sampai masa akhir asuransi maka premi yang telah dibayarkan akan dikembalikan 100%," kata dia. (th)

Judul	BERITA FOTO – Memberikan Proteksi Jiwa
Nama Media	Media Indonesia
Newstrend	Layanan Asuransi Jiwa AXA Mandiri bagi Atlit OCEANMAN BALI 2021
Halaman/URL	11
Tanggal Berita	2021-09-21
Sentimen	Netral



DOK AXA MANDIRI

MEMBERIKAN PROTEKSI JIWA: Direktur Asuransi PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) Rudi Nugraha (kanan) bersama VP Bank Mandiri Dondy Ernesto (kiri) berbincang dengan juara lomba renang internasional untuk perairan terbuka, Oceanman Bali 2021, se usai penyerahan medali di Bali, Sabtu (18/9). AXA Mandiri turut menyukseskan lomba renang yang diikuti para atlet dari sejumlah negara dengan memberikan proteksi jiwa bagi mereka demi memberikan rasa aman, sekaligus sebagai wujud dukungan terhadap pemulihan ekonomi dan pariwisata Bali.

Judul	Terjamin, Astra Life Beri Asuransi untuk Peserta Pocari Sweat Run 2021
Nama Media	Cerdasbelanja.grid.id
Newstrend	Layanan Asuransi Jiwa Astra Life bagi Peserta Pocari Sweat Run 2021
Halaman/URL	https://cerdasbelanja.grid.id/read/522887178/terjamin-astra-life-beri-asuransi-untuk-peserta-pocari-sweat-run-2021?page=all
Tanggal Berita	2021-09-20
Sentimen	Netral

Terjamin, Astra Life Beri Asuransi untuk Peserta Pocari Sweat Run 2021

Wahana - Senin, 20 September 2021 | 22:00 WIB



CERDASBELANJA.ID – PT Asuransi Jiwa Astra (**Astra Life**) berkomitmen untuk terus hadir melindungi masyarakat Indonesia, termasuk para pegiat olahraga. Kali ini, **Astra Life** mendukung salah satu kegiatan lari terbesar, yaitu **Pocari Sweat Run Indonesia 2021** sebagai Official Life Insurance Partner.

Namun, peserta **Pocari Sweat Run Indonesia 2021** akan secara otomatis menerima perlindungan asuransi AYA Group Proteksi Binama, dan **Astra Life** saat acara berlangsung.

Baca Juga:
Pandemi, Allianz Ungkap Pentingnya Investasi Properti Bagi Milenial

Manfaat yang akan didapatkan oleh para pelari adalah perlindungan terhadap risiko meninggal dunia akibat kecelakaan senilai Rp15 juta, serta biaya perawatan akibat kecelakaan senilai maksimal Rp1,1 juta.

Selain AYA Group Proteksi Binama, **Astra Life** juga menyediakan produk asuransi ASU iSport Protection (iSport) yang dapat dimanfaatkan, ketika pendaftaran **Pocari Sweat Run Indonesia 2021** sebagai pelengkap aktivitas lari para peserta.

Memahami pelari dengan perlindungan terbaik adalah wujud komitmen **Astra Life** untuk terus mendukung gaya hidup sehat.

Jangan demikian, pelari dapat merasa khawatir akibat waktu habisnya tanpa khawatir cedera atau terkena infeksi lainnya.

Pocari Sweat Run Indonesia 2021 akan membawa pengalaman dan konsep Interaksi lari offline ke virtual seperti stretching, real time flag-off ceremony, live streaming hingga host interaction.

Sesungguhnya acara ini tentunya akan membuat para pelari tetap merasa seperti berlari beramai-ramai.

Baca Juga: **Saru, Astra Life Hadirkan Asuransi Jiwa ASU iFlexi Life Protection**

Tahun ini, interaksi akan terasa lebih nyata karena konsep hybrid yang akan ditampilkan secara live streaming.

Acara yang menargetkan 100.000 peserta dari seluruh Indonesia ini akan dilaksanakan pada hari Minggu, 14 Oktober 2021 mendatang.



Derbagai rangkaian acara menuju hari pelaksanaan telah disiapkan, seperti talk show online oleh **Astra Life** dan **Pocari Sweat** melalui platform Instagram. Presiden Direktur **Astra Life** Windawati Tjandji mengatakan, iSport sebagai asuransi olahraga pertama di Indonesia memberikan manfaat yang sesuai dengan kebutuhan para pegiat olahraga.

Terutama manfaat dari risiko-takut yang mungkin terjadi ketika berolahraga. Misalnya seperti heat stroke, cedera kepala berat, sampai dislokasi yang terjadi pada tubuh.

Melalui dukungan pada pemelarian lari seperti **Pocari Sweat Run Indonesia 2021**, **Astra Life** berharap semakin banyak masyarakat yang dapat menerapkan hidup sehat berolahraga, serta tetap merasa aman dan tenang.

Baca Juga:
Dorong Kemudahan, Astra Life Bayar Rp75 Miliar untuk Klaim Covid-19

"Ini juga menjadi kesempatan **Astra Life** memperkenalkan ASU iSport Protection lebih luas lagi kepada pegiat olahraga di Nusantara," ujar Windawati dikutip dalam keterangannya Minggu (12/9).

Asuransi ASU iSport Protection, memberikan manfaat penggantian biaya fisioterapi dan biaya pemulihan akibat kecelakaan saat olahraga.

Aksi pula manfaat berupa bantuan parah tulang akibat kecelakaan saat olahraga, manfaat penggantian biaya rawat jalan dan rawat inap akibat kecelakaan saat olahraga, manfaat meninggal dunia akibat kecelakaan, serta manfaat meninggal dunia akibat kecelakaan kendaraan umum atau lain-lain nasional.

Asuransi ASU iSport Protection menawarkan premi terjangkau, yaitu mulai dari Rp4 ribuan untuk masa pertanggungan selama 1 minggu, sesuai dengan syarat dan ketentuan berlaku.

Selain melalui pendaftaran **Pocari Sweat Run Indonesia 2021**, produk asuransi ASU iSport Protection juga selalu tersedia pada laman e-commerce **Astra Life**, yaitu **sovelife.co.id**.

Kolaborasi **Astra Life** dalam **Pocari Sweat Run Indonesia 2021** juga sejalan dengan pilar perusahaan yaitu untuk mewujudkan Healthy Living di tengah masyarakat Indonesia.

Baca Juga:
Pertimbangan Saat Pandemi, Allianz Pantensi Produk Asuransi TravelPro

Kerudum di saat pandemi yang mengharuskan masyarakat untuk menjaga kesehatannya, agar terhindar dari risiko yang tidak diinginkan.

"Melalui dukungan dalam acara ini, diharapkan para pelari dapat memulihkan cerita baru pengalaman bertamasya dengan tetap merasa aman dan tenang dengan hadirnya perlindungan ASU iSport Protection dan **Astra Life** iSport Worry InsuranceBack," ujar Windawati. (P)

Judul	Proteksi Kesehatan Dengan Fasilitas Kelas Dunia
Nama Media	Women's Obsession
Newstrend	Produk Bancassurance AIA Financial
Halaman/URL	40
Tanggal Berita	2021-09-21
Sentimen	Netral



PROTEKSI KESEHATAN DENGAN FASILITAS KELAS DUNIA

PT Bank Central Asia (BCA) bekerja sama dengan PT AIA FINANCIAL (AIA) meluncurkan produk proteksi kesehatan dengan

fasilitas kelas dunia PREMIER MEDICAL PROTECTION (Medic Pro). Medic Pro menjawab kebutuhan proteksi masyarakat yang mendambakan kenyamanan saat mengakses layanan kesehatan di dalam maupun luar negeri. Produk asuransi tradisional ini memberikan proteksi kesehatan komprehensif dengan total *limit* perlindungan hingga Rp65 miliar dan jangkauan rumah sakit hingga seluruh dunia.

"Peluncuran Medic Pro merupakan bukti nyata kolaborasi antara dua institusi terkemuka perbankan dan asuransi, BCA bersama AIA, untuk memberikan perlindungan maupun layanan yang tepat bagi masyarakat Indonesia. Medic Pro memberikan kenyamanan bagi nasabah, ketika menginginkan akses layanan kesehatan di dalam dan luar negeri yang membutuhkan biaya besar. Kehadiran Medic Pro membuat nasabah bisa fokus terhadap perawatan medis mereka tanpa khawatir dengan biaya pengobatan," kata Wakil Presiden Direktur BCA, Suwignyo Budiman. **Angie | Dok. AIA**

Judul	Membangun SDM, Membangun Bisnis
Nama Media	Kumparan.com
Newstrend	Produk Asuransi Kumpulan PRUWorks Prudential Indonesia
Halaman/URL	https://kumparan.com/millennial/membangun-sdm-membangun-bisnis-1wZ8p3BX0qx
Tanggal Berita	2021-09-20
Sentimen	Netral

Membangun SDM, Membangun Bisnis

Dalam membangun **bisnis**, berbagai aspek harus dipersiapkan secara matang, salah satunya Sumber Daya Manusia (SDM) yang memadai. SDM merupakan aset berharga perusahaan untuk dapat membangun dan memajukan usaha bersama-sama mencapai tujuannya.



Apalagi, **SDM** punya efek dominonya sendiri. Jika kamu sudah membentuk SDM pada usaha kamu dengan baik, bisnis kamu juga kena imbas pada keberhasilan jangka panjang.

Tentu dalam membangunnya tak segampang membalikkan telapak tangan. Terlebih, cakupan fungsi manajemen SDM ini cukup kompleks: mulai dari perencanaan, pengembangan, perbaikan hingga evaluasi kinerja karyawan merupakan tanggung jawabnya.

Karena itu, buat kamu yang bingung bagaimana membangun SDM yang baik untuk keberhasilan bisnis kamu ke depannya, jangan takut, karena semua itu bakal dibahas secara lengkap di *webinar* hari ke-3 **Festival UMKM kumparan** pada 27 Oktober 2021 pukul 15.00 WIB.

Webinar bertajuk Membangun SDM, Membangun Bisnis untuk UMKM ini berkolaborasi dengan Prudential yang mendukung pemberdayaan ekonomi masyarakat.



Sejalan dengan aspirasi Prudential Indonesia untuk menjadikan Indonesia lebih sehat dan sejahtera melalui perlindungan asuransi yang tersedia untuk semua, Prudential Indonesia memiliki lini bisnis asuransi kumpulan PRUWorks yang memberikan manfaat perlindungan bagi UMKM, sesuai ukuran bisnis, jumlah pekerja, serta kebutuhan, dan anggaran finansialnya.

Daftar Webinar Membangun SDM, Membangun Bisnis

“ **So, langsung aja daftarkan diri kamu melalui kum.pr/tiket, ya, gaes.** ”

Hanya dengan membayar Rp 50 ribu, kamu enggak hanya bakal dapat pengetahuan baru dari para expert agar UMKM semakin maju, tapi juga akan ada *e-certificate* bagi para peserta, lho. Jangan sampai ketinggalan!



Festival UMKM kumparan dok kumparan

Judul	Menteri BUMN Tunjuk Rianto Ahmadi Jadi Direktur Teknik IFG
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Pengangkatan Direktur Baru IFG
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20210920/215/1444479/menteri-bumn-tunjuk-rianto-ahmadi-jadi-direktur-teknik-ifg
Tanggal Berita	2021-09-20
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Asuransi

Menteri BUMN Tunjuk Rianto Ahmadi Jadi Direktur Teknik IFG

Pengangkatan Rianto tertora dalam Salinan Keputusan (SK) Menteri Badan Usaha Milik Negara Nomor: SK-313/MBU/09/2021 tentang Perubahan Nomenklatur Jabatan, Pengalihan Tugas, dan Pengangkatan Anggota Anggota Direksi Perusahaan Perseroan (Persero) PT Lembaga Pembiayaan Usaha Indonesia.

Lewisa Hestiana Utamiatama - bisnis.com
20 September 2021 | 14:48 WIB



Logo Indonesia Financial Group (IFG)

Bisnis.com, JAKARTA - Kementerian Badan Usaha Milik Negara (BUMN) menetapkan Rianto Ahmadi sebagai Direktur Teknik PT Lembaga Pembiayaan Usaha Indonesia (Persero), BUMN Holding Pembiayaan dan Penjaminan yang dikenal sebagai Indonesia Financial Group (IFG).

Pengangkatan Rianto tertora dalam Salinan Keputusan (SK) Menteri Badan Usaha Milik Negara Nomor: SK-313/MBU/09/2021 tentang Perubahan Nomenklatur Jabatan, Pengalihan Tugas, dan Pengangkatan Anggota Anggota Direksi Perusahaan Perseroan (Persero) PT Lembaga Pembiayaan Usaha Indonesia.

Dalam SK tersebut disampaikan pula mengenai perubahan nomenklatur pada jabatan Direktur Keuangan, Manajemen Risiko, dan Umum menjadi Direktur Keuangan dan Umum yang saat ini dijabat oleh Rizal Aningsyah.

Baca Juga: Tak Ada Alokasi PMN 2022 Rp2 Triliun, IFG 'Nombok' Pengalangan Dana Internal

Dengan demikian, susunan jajaran Direksi IFG terbaru sebagai berikut.




1. Direktur Utama - Robertus Tiliika
2. Wakil Direktur Utama - Hexana Tri Sasongko
3. Direktur Keuangan dan Umum - Rizal Aningsyah
4. Direktur Bisnis - Pantito Pander Silitonga
5. Direktur Teknik - Rianto Ahmadi

Rianto Ahmadi merupakan salah satu pakar aktuaria Indonesia yang pernah menjabat sebagai Ketua Komisi Aktuaria di Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia pada 2002 – 2009, Ketua Persatuan Aktuaria Indonesia sejak 2014 – 2019, dan pernah memegang pendidikan FSAI (Fellow of the Society of Actuaries of Indonesia) pada Persatuan Aktuaria Indonesia. Sebelum bergabung dengan IFG, Rianto Ahmadi menjabat sebagai Chief & Risk Compliance Director di Prudential Indonesia dan juga pernah menduduki posisi sebagai Direktur Teknik PT Asuransi Jiwasraya (Persero), serta Direktur Utama BRI Life.

Laure pada 1999, Rianto memperoleh gelar Sarjana (S1) Matematika di Institut Teknologi Bandung, Sarjana (S2) Statistika di University of Texas at Austin, dan Sarjana (S3) Statistika di University of Missouri Columbia.

Sekretaris Perusahaan IFG Beko Setiawan mengatakan, dengan keahlian dan pengalaman karir tersebut, manajemen IFG berharap kehadiran Rianto Ahmadi dalam susunan direksi dapat beresergi dengan Direksi Komisaris, Direksi, dan seluruh insan IFG Holding maupun anggota holding dalam rangka memperkuat pencapaian visi dan misi IFG sebagai salah satu pilar penggerak industri finansial di Indonesia.

Bergabungnya Rianto Ahmadi dapat memperkuat upaya IFG dalam pengawasan dan kesinambungan dalam melakukan konsolidasi secara menyeluruh untuk penyempurnaan pengelolaan lini bisnis, operasional, dan tata kelola yang ada pada anak perusahaan khususnya yang bergerak di bidang asuransi.

"Dengan pengalaman yang panjang di industri asuransi khususnya di bidang aktuaria, serta kompetensi yang beliau miliki, kehadiran Bapak Rianto di jajaran Direksi akan membawa dampak positif bagi IFG sebagai Holding. Dengan semakin kuatnya jajaran Direksi saat ini, kami meyakini IFG dapat mewujudkan cita-cita kami untuk membangun industri keuangan non-bank yang kuat dengan tata kelola yang baik dan prudent," ujar Beko melalui siaran pers, Senin (20/9/2021).

Judul	Rianto Ahmadi Dipercaya Jabat Direktur Teknik IFG
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Pengangkatan Direktur Baru IFG
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-09-21
Sentimen	Netral

Rianto Ahmadi Dipercaya Jabat Direktur Teknik IFG

JAKARTA – Kementerian Badan Usaha Milik Negara (BUMN) menetapkan Rianto Ahmadi sebagai direktur teknik di PT Bahana Pembinaan Usaha Indonesia (Perseero) atau BPUI, yang merupakan BUMN *Holding* Perasuransian dan Penjaminan atau dikenal sebagai Indonesia Financial Group (IFG).

Hal tersebut tertuang dalam Salinan Keputusan (SK) Menteri Badan Usaha Milik Negara Nomor: SK-313/MBU/09/2021 tentang Perubahan Nomenklatur Jabatan, Pengalihan Tugas, dan Pengangkatan Anggota-Anggota Direksi Perusahaan Perseeroan (Perseero) PT Bahana Pembinaan Usaha Indonesia.

Sekretaris Perusahaan IFG Beko Setiawan menyampaikan, bergabungnya Rianto Ahmadi dapat memperkuat upaya IFG dalam pengawasan dan kesinambungan. Utamanya dalam melakukan konsolidasi secara menyeluruh untuk penyempurnaan pengelolaan lini bisnis, operasional, dan tata kelola yang ada pada anak perusahaan khususnya yang bergerak di bidang asuransi.

"Dengan pengalaman yang panjang di industri asuransi khususnya di bidang aktuaria, serta kompetensi yang beliau miliki, kehadiran Rianto di jajaran direksi akan membawa dampak positif bagi IFG sebagai *holding*. Dengan semakin kuatnya jajaran direksi saat ini, kami meyakini IFG dapat mewujudkan cita-cita kami untuk membangun industri keuangan nonbank yang kuat dengan tata kelola yang baik dan *prudent*," jelas Beko dalam keterangan resmi, Senin (20/9).

Rianto Ahmadi merupakan salah satu pakar aktuaria Indonesia yang pernah menjabat sebagai ketua Komisi Aktuaria di Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia pada tahun 2002-2009. Kemudian ketua di Persatuan Aktuaris Indonesia sejak tahun 2014-2018, dan pernah mengenyam pendidikan FSAI (Fellow of the Society of Actuaries of Indonesia) pada Persatuan Aktuaris Indonesia.

Sebelum bergabung dengan IFG, Rianto Ahmadi menjabat sebagai *chief*



Rianto Ahmadi

and risk compliance director di Prudential Indonesia. Selain itu, pernah menduduki posisi sebagai direktur teknik PT Asuransi Jiwasraya (Perseero) dan direktur utama BRI Life.

Lahir tahun 1959, Rianto memperoleh gelar Sarjana (S1) Matematika di Institut Teknologi Bandung, Sarjana (S2) Statistika di University of Texas at Austin, dan Sarjana (S3) Statistika di University of Missouri-Columbia. Dengan keahlian dan perjalanan karir tersebut, manajemen IFG berharap kehadiran Rianto Ahmadi dalam susunan direksi dapat bersinergi dengan dewan komisaris, direksi, dan seluruh insan IFG *Holding* maupun anggota *holding*. Seperti dalam rangka memperkuat pencapaian visi dan misi IFG sebagai salah satu pilar penggerak industri finansial di Indonesia.

Di sisi lain, dalam SK tersebut disampaikan pula mengenai perubahan nomenklatur pada jabatan direktur keuangan, manajemen risiko, dan umum menjadi direktur keuangan dan umum yang saat ini dijabat oleh Rizal Ariansyah. Dengan demikian, susunan jajaran direksi IFG terbaru adalah Direktur Utama Robertus Billitea dan Wakil Direktur Utama Hexana Tri Sasongko. Sedangkan Direktur Keuangan dan Umum Rizal Ariansyah, Direktur Bisnis Pantro Pander Silitonga, serta Direktur Teknik Rianto Ahmadi. (pri)

Judul	Ini Peran IFG dan Anak Perusahaan Dalam Sediakan Produk Asuransi dan Penjaminannya
Nama Media	Isknews.com
Newstrend	Produk dan Layanan Asuransi IFG
Halaman/URL	https://isknews.com/ini-peran-ifg-dan-anak-perusahaan-dalam-sediakan-produk-asuransi-dan-penjaminannya/
Tanggal Berita	2021-09-20
Sentimen	Netral

Ini Peran IFG dan Anak Perusahaan Dalam Sediakan Produk Asuransi dan Penjaminannya

20 September 2021 - 105 kali dibaca



Nusrat Wahid, Anggota Komisi VI DPR RI memberikan materi di acara sosialisasi terkait produk asuransi dan penjaminannya di masyarakat kabupaten Demak, Jawa Tengah, Sabtu (11/9/2021).

Jateng, isknews.com - IFG/ Indonesia Financial Grup yang merupakan Holding dari perusahaan BUMN beserta perusahaan Asuransi lainnya, melaksanakan kegiatan sosialisasi terkait produk asuransi dan penjaminannya di masyarakat kabupaten Demak, Jawa Tengah.

Dalam kegiatan sosialisasi tersebut, menjelaskan terkait tentang pentingnya asuransi dalam kehidupan masyarakat baik secara asuransi berbasis keuangan atau usaha dan asuransi berbasis pribadi atau jiwa, berdasarkan tujuan secara umum bahwa IFG ini mampu mengerjakan pertumbuhan ekonomi secara nasional serta meningkatkan stabilitas dan inklusi keuangan nasional.

Hal tersebut menegaskan bahwa IFG memiliki peran penting dalam peningkatan perekonomian nasional. Oleh sebab itu, diharapkan dengan pelaksanaan kegiatan sosialisasi ini, secara edukasi masyarakat mampu memahami dan ikut berpartisipasi dalam produk asuransi dan penjaminannya.

Kegiatan sosialisasi ini diikuti oleh mitra kerja anggota dari IFG (PT Jasa Raharja, PT JASINDO, PT ASKRINDO, PT JAMKINDO), Petaku UMKM, Kepala Desa, Guru dan masyarakat umum, di Hotel AMANTIS, Kabupaten Demak, Jawa Tengah, pelaksanaan dilaksanakan pada hari Sabtu, tanggal 11 September 2021.

Kegiatan sosialisasi ini berjudul *Peran IFG dan Anak Perusahaan Dalam Menyediakan Produk Asuransi dan Penjaminan Di Masyarakat*. Penyampaian materi sosialisasi ini diberikan oleh narasumber yaitu Bapak H. Nusrat Wahid / Anggota Komisi VI DPR RI, Bapak Aceng Widayat / Kepala PT Jasa Raharja Cabang Pati, Bapak Safrudin / Pimpinan PT Askrindo Wilayah Jawa Tengah, Bapak Umam Taufik / Kepala PT Jasindo Semarang, dan Bapak Leosdewanto / Kepala Wilayah V, PT, Jamkindo Semarang.

"Kegiatan ini memiliki manfaat yang besar. Jika dilihat masyarakat disini masih sangat awam terkait asuransi. Padahal asuransi ini memiliki manfaat bagi masyarakat, asuransi tidak didentkan dengan perlindungan pada diri sendiri. Tetapi cakupan sudah bersifat makro salah satunya bisa terhadap usaha-usaha kita. Memilih asuransi harus jelas yang sudah terdaftar di OJK, jadi bapak-bapak itu tidak perlu khawatir terhadap asuransi. Apalagi asuransi ini punya BUMN" jelas Bapak Nusrat Wahid komisi VI DPR RI.

Selain itu, materi kegiatan sosialisasi disampaikan beragam dari para anak perusahaan holding BUMN terkait IFG dan Asuransi dari pendefinisian, manfaat, produk asuransi dan penjaminannya. Hal tersebut diinformasikan kepada masyarakat secara jelas agar masyarakat dapat mengetahui dan tidak takut dalam berasuransi.

"PT Jasa Raharja pada saat ini memberikan penjaminan perlindungan kepada para penumpang jasa transportasi umum baik itu udara, darat dan laut dengan dimulai ketika membeli tiket secara resmi, jika terjadi kecelakaan dalam perjalanannya, kita cover dan memberikan uang sesuai peraturan" tegas Bapak Aceng Widayat / Kepala PT Jasa Raharja Cabang Pati

Pembarapan dari Bapak Aceng Widayat selaku Kepala PT Jasa Raharja Cab. Pati tersebut menegaskan bahwa PT Jasa Raharja menjamin kepada para masyarakat umum yang sedang melakukan perjalanan menggunakan transportasi umum. Apabila terjadi kecelakaan dengan bantuan yang beragam sesuai dengan peraturan.

PT Jamkindo yang diwakili oleh Bapak Leosdewanto/ kepala Wilayah V, PT, Jamkindo Semarang dalam hal ini menyampaikan materi terkait IFG kepada masyarakat luas. Produk asuransi yang diberikan oleh PT Jamkindo kepada masyarakat seperti kepada petaku UMKM dengan program perlindungan penjaminan KUR yang memiliki manfaat besar dan asuransi bersifat umum.

PT Jasindo dari Bapak Umam Taufik /Kepala PT Jasindo Semarang mempresentasikan materi terkait jasa indo dalam bentuk memberikan pelayanan asuransi, khususnya kelompok usaha kecil seperti kelompok nelayan, kelompok peternak, dan kelompok tani dengan memberikan asuransi guna membantu usaha agar berkelanjutan. Selain itu, PT Jasindo juga memberikan asuransi jiwa kepada masyarakat.

PT Askrindo Bapak Safrudin / Pimpinan PT Askrindo Wilayah Jawa Tengah menyampaikan juga yang secara umum hampir sama dengan yang lainnya. PT Askrindo menyampaikan Produk KUR, KPRIS, Asuransi Kredit, Kredit Perdagangan, Kredit Mikro dan Asuransi Umum.

Kegiatan sosialisasi merupakan komitmen IFG dan anak perusahaan holding BUM kepada masyarakat. IFG dan anak perusahaan akan terus berkerja sama dan saling berenergi dengan para stakeholder dalam meningkatkan kinerja guna memberikan manfaat yang sebesar-besarnya bagi masyarakat sesuai dengan amanat tugas dari pemerintah. Selain itu, juga mampu meningkatkan pertumbuhan ekonomi secara nasional. (A/YM)

Judul	OJK Tegaskan Liabilitas Bumiputera Rp 32 Triliun
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Kasus Gagal Bayar Asuransi AJB Bumiputera
Halaman/URL	https://investor.id/finance/264129/ojk-tegaskan-liabilitas-bumiputera-rp-32-triliun
Tanggal Berita	2021-09-20
Sentimen	Netral



Asuransi AJB Bumiputera (Foto: istikomedia)

OJK Tegaskan Liabilitas Bumiputera Rp 32 Triliun

Senin, 20 September 2021 15:53 WIB
Prima Andianto (@primandianto@kortootumodoc.com)

JAKARTA, investor.id -- Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menegaskan bahwa liabilitas Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 saat ini mencapai Rp 32 triliun. Sementara itu, nilai sebesar Rp 68 triliun merupakan seluruh kontrak polis sampai dengan jatuh tempo.

"Iu (Rp 68 triliun) jumlah seluruh nilai kontrak yang tercantum di polis sampai dengan jatuh tempo. Kalau liabilitas (Bumiputera) saat ini sekitar 32 triliun," kata Deputy Komisiner Pengawas IKNB II OJK Moch Ihsanuddin melalui pesan singkat kepada investor Daily, Senin (20/9).

Di sisi lain, Ketua Umum DPP SP NIBA AJB Bumiputera 1912 Rizky Yudha Pratama menyampaikan, pihaknya sempat terkejut dan menyangkan pernyataan pejabat OJK yang menyebut liabilitas fantastis dari Bumiputera mencapai Rp 68 triliun. "Kami meyakini selama berkomunikasi dengan Manajemen Bumiputera, tidak pernah angka sebesar itu muncul," jelas dia.

Menurut Rizky, liabilitas adalah suatu kewajiban yang dimiliki seseorang atau perusahaan yang harus dibayar berdasarkan periode tertentu, biasanya didasarkan atas nilai uang. Liabilitas merupakan kewajiban dari satu pihak dengan pihak lain yang belum diselesaikan atau belum dibayarkan.

Contoh liabilitas misalnya pembayaran pajak dan beban gaji. Dalam pembukuan akuntansi, beban gaji karyawan akan dimasukkan sebagai liabilitas, karena gaji karyawan merupakan kewajiban perusahaan. Demikian pula dengan pembayaran pajak, meskipun pembayaran tidak dilakukan saat itu juga, namun akan kewajiban perusahaan di kemudian hari. Sehingga perusahaan mencatat terlebih dahulu beban pajak sebagai liabilitas.

Umumnya, liabilitas memiliki dua kategori yakni jangka pendek dan jangka panjang. Liabilitas jangka pendek harus selesai kurang 12 bulan. Sedangkan liabilitas jangka panjang diselesaikan dalam periode lebih dari 12 bulan. Oleh karena itu, liabilitas yang sebelumnya disebut sebesar Rp 68 triliun memang dimaksudkan sebagai liabilitas jangka panjang.

Rizky menuturkan, pihaknya pun telah menemui Manajemen Bumiputera untuk memastikan kabar tersebut. "Menurut uraian Manajemen, liabilitas sebesar itu adalah nilai uang pertanggungan (UP) seluruh polis yang ada. Jika Pemegang Polis meninggal dunia bersamaan serentak hari ini. Tanpa dilihat status polsinya apakah masih aktif (inforce) atau sudah tidak aktif (lapse), padahal status polis sangat menentukan besar kecilnya nilai uang klaim, berdasarkan perjanjian asuransi yang disepakati kedua belah pihak," tandas dia.

Belum lama ini, OJK memang mengungkapkan bahwa nilai seluruh kontrak polis Bumiputera mencapai Rp 68 triliun, yang juga merupakan liabilitas jangka panjang. Selain itu, perusahaan asuransi mutual tersebut memiliki 2,4 juta pemegang polis dengan sisa aset utama hanya sebesar Rp 6 triliun.

Sejak 24 Tahun

Kepala Eksekutif Pengawas IKNB OJK Riswinandi menyatakan, permasalahan Bumiputera sudah berlangsung selama 24 tahun atau setidaknya dimulai sekitar tahun 1997 dengan perkiraan defisit sebesar Rp 2,07 triliun. Regulator yang mengawasi pun silih berganti tapi Bumiputera makin sakit. Berbagai relaksasi yang diberikan regulator yang silih berganti pun tidak kunjung membuat Bumiputera kembali sehat.

"Sampai sekarang defisitnya membengkak menjadi sekitar Rp 22 triliun. Dengan posisi utang klaim yang belum dibayar itu mencapai Rp 7,4 triliun. Jumlah nasabah sekarang 2,4 juta orang, yang utang kredit ada sekitar 460 peserta. Nilai sekarang total kewajiban itu Rp 22 triliun, nilai kontrak dari jumlah peserta yang ada Rp 68 triliun. Jadi sudah besar sekali," kata Riswinandi, Kamis (16/9).

Di sisi lain, aset utama Bumiputera yang kini tersisa hanya properti yang terdiri dari investasi dan properti lain dengan jumlah total sebesar Rp 6 triliun. "Jadi bisa dibayangkan besaran uang ini untuk menyelesaikan kewajibannya. Jadi kita betul-betul jaga jangan sampai ini dijual, karena masih ada pemegang polis yang belum jatuh tempo, nanti tidak dapat apa-apa," beber dia.

Setelah melihat angka-angka tersebut, kata dia, OJK mempelajari dan melihat lagi bahwa penyelesaian harus kembali kepada aturan yang ada. Artinya, kembali pada Anggaran Dasar (AD) Bumiputera Pasal 38 untuk mengakui kerugian yang ada, aturan yang sudah dibuat oleh para pendiri perusahaan pada 1912.

Dia menjelaskan, beleid itu menjelaskan bahwa jika ada kerugian maka harus ditanggung dengan dana cadangan. Kalau dana cadangan tidak cukup, maka dengan dana jaminan lainnya. Kalau dana jaminan tidak cukup juga, maka Badan Perwakilan Anggota (BPA) harus melakukan sidang luar biasa guna memutuskan perusahaan akan likuidasi atau diteruskan.

"Kalau (perusahaan) diteruskan apakah dalam bentuk mutual atau demutualisasi? Nah kalau perusahaan ini akan diteruskan yang paling penting adalah kerugian ditanggung bersama. Tapi ini tidak dilakukan sampai sekarang dan bahkan ketika kita minta umumkan kondisi perusahaan pun tidak dilakukan. Bahkan ketika pertemuan dengan DPR, para pemegang polis pun tidak tahu bahwa perusahaan ini adalah mutual," ungkap Riswinandi.

Judul	OJK Tegaskan Liabilitas Bumiputera Rp 32 Triliun
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Kasus Gagal Bayar Asuransi AJB Bumiputera
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-09-21
Sentimen	Netral

OJK Tegaskan Liabilitas Bumiputera Rp 32 Triliun

Oleh **Prisma Ardianto**

▶ **JAKARTA** – Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menegaskan bahwa liabilitas Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 saat ini mencapai Rp 32 triliun. Sementara itu, nilai sebesar Rp 68 triliun merupakan seluruh kontrak polis sampai dengan jatuh tempo.

"Itu (Rp 68 triliun) jumlah seluruh nilai kontrak yang tercantum di polis sampai dengan jatuh tempo. Kalau liabilitas (Bumiputera) saat ini sekitar Rp 32 triliun," kata Deputy Komisioner Pengawas IKNB II OJK Moch Ihsanuddin melalui pesan singkat kepada *Investor Daily*, Senin (20/9).

Di sisi lain, Ketua Umum DPP SP NIBA AJB Bumiputera 1912 Rizky Yudha Pratama menyampaikan, pihaknya sempat terkejut dan menyayangkan pernyataan pejabat OJK yang menyebut liabilitas fantastis dari Bumiputera mencapai Rp 68 triliun. "Kami meyakini selama berkomunikasi dengan manajemen Bumiputera, tidak pernah angka sebesar itu muncul," jelas dia.

Menurut Rizky, liabilitas adalah suatu kewajiban yang dimiliki seseorang atau perusahaan yang harus dibayar berdasarkan periode tertentu, biasanya didasarkan atas nilai uang. Liabilitas merupakan kewajiban dari satu pihak dengan pihak lain yang belum diselesaikan atau belum dibayarkan.

Contoh liabilitas misalnya pembayaran pajak dan beban gaji. Dalam pembukuan akuntansi, beban gaji karyawan akan dimasukkan sebagai liabilitas, karena gaji karyawan

merupakan kewajiban perusahaan. Demikian pula dengan pembayaran pajak, meskipun pembayaran tidak dilakukan saat itu juga, namun akan kewajiban perusahaan di kemudian hari. Sehingga perusahaan mencatat terlebih dahulu beban pajak sebagai liabilitas.

Umumnya, liabilitas memiliki dua kategori yakni jangka pendek dan jangka panjang. Liabilitas jangka pendek harus selesai kurun 12 bulan. Sedangkan liabilitas jangka panjang diselesaikan dalam periode lebih dari 12 bulan. Oleh karena itu, liabilitas yang sebelumnya disebut sebesar Rp 68 triliun memang dimaksudkan sebagai liabilitas jangka panjang.

Rizky menuturkan, pihaknya pun telah menemui manajemen Bumiputera untuk memastikan kabar tersebut. "Menurut uraian manajemen, liabilitas sebesar itu adalah nilai uang pertanggungan (UP) seluruh polis yang ada. Jika pemegang polis meninggal dunia bersamaan serentak hari ini. Tanpa dilihat status polisnya apakah masih aktif (*inforce*) atau sudah tidak aktif (*lapse*), padahal status polis sangat menentukan besar kecilnya nilai uang klaim, berdasarkan perjanjian asuransi yang disepakati kedua belah pihak," tandas dia.



Moch Ihsanuddin

Belum lama ini, OJK memang mengungkapkan bahwa nilai seluruh kontrak polis Bumiputera mencapai Rp 68 triliun, yang juga merupakan liabilitas jangka panjang. Selain itu, perusahaan asuransi mutual tersebut memiliki 2,4 juta pemegang polis dengan sisa aset utama hanya sebesar Rp 6 triliun.

Kepala Eksekutif Pengawas IKNB OJK Riswinandi menyatakan, permasalahan Bumiputera sudah berlangsung selama 24 tahun atau setidaknya dimulai sekitar tahun 1997 dengan perkiraan defisit sebesar Rp 2,07 triliun. Regulator yang mengawasi pun silih berganti tapi Bumiputera makin sakit. Berbagai relaksasi yang diberikan regulator yang silih berganti pun tidak kunjung membuat Bumiputera kembali sehat.

"Sampai sekarang defisitnya membengkak menjadi sekitar Rp 22 triliun. Dengan posisi utang klaim yang belum dibayar itu mencapai Rp 7,4 triliun. Jumlah nasabah sekarang 2,4 juta orang, yang utang kredit ada sekitar 460 peserta. Nilai sekarang total kewajiban itu Rp 22 triliun, nilai kontrak

dari jumlah peserta yang ada Rp 68 triliun. Jadi sudah besar sekali," kata Riswinandi, Kamis (16/9).

Sisa Aset Utama

Di sisi lain, aset utama Bumiputera yang kini tersisa hanya properti yang terdiri atas investasi dan properti lain dengan jumlah total sebesar Rp 6 triliun. "Jadi bisa dibayangkan besaran uang ini untuk menyelesaikan kewajibannya. Jadi kami betul-betul jaga jangan sampai ini dijual, karena masih ada pemegang polis yang belum jatuh tempo, nanti tidak dapat apa-apa," beber dia.

Setelah melihat angka-angka tersebut, kata dia, OJK mempelajari dan melihat lagi bahwa penyelesaian harus kembali kepada aturan yang ada. Artinya, kembali pada Anggaran Dasar (AD) Bumiputera Pasal 38 untuk mengakui kerugian yang ada, aturan yang sudah dibuat oleh para pendiri perusahaan pada 1912.

Dia menjelaskan, beleid itu menjelaskan bahwa jika ada kerugian maka harus ditanggung dengan dana cadangan. Kalau dana cadangan tidak cukup, maka dengan dana jaminan lainnya. Kalau dana jaminan tidak cukup juga, maka Badan Perwakilan Anggota (BPA) harus melakukan sidang luar biasa guna memutuskan perusahaan akan dilikuidasi atau diteruskan.

"Kalau (perusahaan) diteruskan apakah dalam bentuk mutual atau demutualisasi? *Nah*, kalau perusahaan ini akan diteruskan yang paling penting adalah kerugian ditanggung bersama. Tapi ini tidak dilakukan sampai sekarang dan bahkan ketika kami minta umumkan kondisi perusahaan pun tidak dilakukan. Bahkan ketika pertemuan dengan DPR, para pemegang polis pun tidak tahu bahwa perusahaan ini adalah mutual," ungkap Riswinandi.

Judul	Perhatian! Ada Aturan Baru Unit Link, Wajib Punya SID Saham?
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Regulasi terkait PAYDI (Unitlink)
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20210920115931-17-277596/perhatian-ada-aturan-baru-unit-link-wajib-punya-sid-saham
Tanggal Berita	2021-09-20
Sentimen	Netral

Perhatian! Ada Aturan Baru Unit Link, Wajib Punya SID Saham?

MARKET - Monica Wareza, CNBC Indonesia | 20 September 2021 13:35

SHARE | [f](#) [t](#)



Foto: CNBC Indonesia/ Andrian Kristianto

Jakarta, CNBC Indonesia - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tengah menyiapkan Surat Edaran (SE) terbaru mengenai PAYDI (Produk Asuransi yang Dikaitkan Dengan Investasi), termasuk produk unit link, yang akan mengatur kriteria perusahaan yang memasarkan PAYDI, desain PAYDI, pedoman pengelolaan, pemasaran dan keterbukaan informasi, serta pelaporan PAYDI.

Salah satu syaratnya OJK disebutkan akan mengatur soal nasabah yang diharuskan memiliki single investor identification (SID), atau nomor tunggal investor pasar modal di Bursa Efek Indonesia (BEI).

Saat ini jumlah SID sampai dengan 31 Agustus 2021 mencapai 2.697.832 SID untuk saham dan 6,1 juta investor secara keseluruhan di pasar modal Tanah Air (termasuk reksa dana dan obligasi).

Iklan ditutup oleh Google

Baca: Perkuat Modal, BNI Terbitkan Perpetual Bond Rp 8,55 T

Kemudian syarat lainnya ialah perlunya kewajiban rekaman dalam proses pemasaran PAYDI guna menghindari persoalan di kemudian hari.

CNBC Indonesia mencoba meminta informasi soal draft SE ini kepada Dewi Astuti, Kepala Departemen Pengawasan INKB (Industri Keuangan Non-Bank) 1A OJK, tetapi hingga saat ini belum ada kabar.

Direktur Eksekutif AAJI, Togar Pasaribu mengatakan memang akan ada aturan baru terkait dengan PAYDI atau unit link. "Mungkin akan di terbitkan tahun ini," kata Togar, kepada CNBC Indonesia, Senin (20/9/2021).

Hanya saja Togar mengatakan syarat perlunya SID memang sempat dilontarkan. Namun demikian tampaknya kebijakan ini masih akan digodok lagi dan belum final dengan pertimbangan bahwa syarat ini tidak menjamin seseorang itu memahami investasi.

"Syarat SID memang sempat dilontarkan, namun kemudian disadari bahwa SID tidak menjamin bahwa seseorang yang memilikinya paham mengenai investasi. Mengenai rekaman seperti apa akan ada, namun seperti apa metode dan mekanismenya masih dalam diskusi," kata Togar.

Baca: Sempat Heboh Aduan Nasabah, Ternyata Unit Link Terlaris di Q1

"Kebayang biaya nya kalau 50% dari 600.000 agen melakukan perekaman, tentu akan mahal. Jadi lagi dicari yang efisien dan efektif," jelasnya.

Juru Bicara OJK Sekar Putih Djarot, dalam keterangan resmi kinerja INKB Agustus lalu, mengatakan untuk menjaga industri asuransi menghadapi penurunan ekonomi dampak pandemi Covid 19, OJK sudah mengeluarkan berbagai kebijakan relaksasi seperti perhitungan tingkat solvabilitas perusahaan asuransi dan reasuransi.

Selain itu, ada kebijakan mekanisme komunikasi pelaksanaan rapat dan pemasaran PAYDI melalui video conference dan penundaan penetapan sanksi atas pelanggaran ketentuan ekuitas minimum perusahaan pialang.

Menghadapi tantangan industri asuransi ke depan, OJK saat ini juga sedang menyiapkan peraturan Insurance Technology (insurtech) yang akan mengatur jenis produk dan layanan yang dapat dijual perusahaan pialang asuransi digital, standar teknologi informasi, serta kualifikasi SDM pengelola IT.

Terkait dengan SE baru, Sekar mengatakan OJK memang tengah menyiapkan surat edaran mengenai PAYDI, yang akan mengatur kriteria perusahaan yang memasarkan PAYDI, desain PAYDI, pedoman pengelolaan, pemasaran dan keterbukaan informasi, serta pelaporan PAYDI.

"Untuk meningkatkan pengawasan kepemilikan efek oleh perusahaan asuransi, OJK juga sedang menyiapkan dashboard kepemilikan efek perusahaan asuransi dan dana pensiun," kata Sekar, Jumat (27/8/2021).

Sekar menegaskan, kebijakan-kebijakan ini sejalan dengan program transformasi dan reformasi IKNB yang telah dilakukan sejak 2018, antara lain dengan pengembangan dan pengaturan IKNB (industri keuangan non-bank), penguatan pengawasan IKNB dan pengembangan infrastruktur IKNB.

OJK mencatat, sektor jasa keuangan non-bank tetap stabil dengan data hingga Juli menunjukkan angka pertumbuhan positif seperti di industri asuransi yang asetnya mencapai Rp 949,44 triliun atau tumbuh 8,11 persen (yoy, year on year).

Baca: [Marak Keluhan Unit Link, Ini 3 Blang Keroknya versi OJK](#)

Berdasarkan data resmi OJK, disebutkan bahwa premi industri asuransi pada Juli juga mengalami peningkatan 6,33% per Juli yoy atau kenaikan sebesar Rp 9,86 triliun.

Premi ini terdiri dari jumlah premi asuransi jiwa mencapai Rp 107,61 triliun serta premi asuransi umum dan reasuransi sebesar Rp 58,06 triliun, sehingga total Rp 165,67 triliun.

Rasio modal dan risiko asuransi yang tergambar dari Risk-Based Capital (RBC) industri asuransi jiwa dan asuransi umum masing-masing tercatat sebesar 653,74% dan 346,73%, jauh di atas ambang batas ketentuan sebesar 120%.

Sementara angka rasio kecukupan investasi perusahaan asuransi umum dan asuransi jiwa juga masih cukup kuat pada Juli yaitu 174,64% dan 111,51% dengan threshold sebesar 100%.

Sebelumnya, dalam Webinar Series TVAsuransi 2021 bertema 'Menghindari Gagal Paham tentang Unit Link', Deputy Komisioner Pengawas Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) OJK Moch. Ichsanudin, menegaskan saat ini ada tiga masalah utama yang sering dikeluhkan oleh nasabah perusahaan asuransi terutama PAYDI yang di dalamnya termasuk unit link.

Dia mengatakan persoalan pertama yakni proses pemasaran tidak mengikuti Standar Operasional Prosedur (SOP).

"Kedua, produk tidak sesuai karakteristik konsumen calon pemegang polis," ujar Ichsanudin, Rabu (30/6/2021).

Adapun persoalan ketiga yakni pemegang polis tidak mengerti fitur produk secara lengkap dan risikonya.

Sebab itu, Ichsanudin menyatakan pihaknya akan mengatur lebih lanjut mengenai aturan perusahaan yang memasarkan PAYDI, termasuk unit link. Nantinya OJK akan menerbitkan SE mengenai PAYDI.

Judul	Kelas 1-2-3 Dihapus, Berapa Iuran Kelas Standar BPJS Terbaru?
Nama Media	Waspada.id
Newstrend	Perubahan Program Jaminan Kesehatan Nasional (JKN)
Halaman/URL	https://waspada.co.id/2021/09/kelas-1-2-3-dihapus-berapa-iuran-kelas-standar-bpjs-terbaru/
Tanggal Berita	2021-09-20
Sentimen	Netral

Kelas 1-2-3 Dihapus, Berapa Iuran Kelas Standar BPJS Terbaru?

Senin, 20/09/2021 11:00 | Indonesia Real ID, Kesehatan, Regerasi, Warta



1k [Share on Facebook](#) [Share on Twitter](#) [Share on Instagram](#)

JAKARTA, Waspada.co.id – Dewan Jaminan Sosial Nasional (DJSN) menetapkan rancangan 11 konsep kriteria rawat inap JKN bersama Kementerian Kesehatan dan para pemangku kepentingan lainnya. Kebijakan ini dibuat berdasarkan prinsip asuransi sosial dan prinsip ekuitas yang menjadi salah satu dari prinsip Jaminan Kesehatan Nasional.

Related Posts



Daftar: Vaksinasi Covid-19
19 Juni 2021 per Minggu



Catut Uteng Rp 400 juta, Menteri
19 Juni 2021 per Minggu



Merika Airlogga: Antisipasi
19 Juni 2021 per Minggu

Anggota DJSN unsur Tokoh dan/atau AHL Mutiagen dalam paparannya menyebutkan bahwa dalam transisi ISL JKN pada tahap pertama hanya kelas standar hanya akan ada kelas standar A dan kelas standar B.

Hal ini tentu berbeda dengan kondisi sekarang yang menetapkan kelas 1, kelas 2, kelas 3. Apabila transisi ini berhasil maka kita dapat mencapai kondisi ideal, yaitu hanya satu kelas tunggal yang bernama Kelas Rawat Inap JKN. Ini semua merupakan proses menuju amanah Undang-undang S-SN," jelas Mutiagen.

Asuransi Mobil
DIJAMIN TERHEMAT
All Risk Mutlak
Rp 1.050.000/tahun
Rp 1.982.500/tahun

200+ Bengkel
Sejahtera
100+ Model
di 15 Tahun
Klaim Mudah
Semua Kerusakan

CEK SEKARANG

Kriteria yang dibuatkan kriteria kriteria baru merupakan diambil dari kebijakan yang ada di Kementerian Kesehatan. Yang berupa Pedoman Teknik Standarisasi Rumah Sakit Ruang Rawat Inap, Permenkes No. 24 Tahun 2016 tentang persyaratan Teknik Bangunan dan Peralatan Rumah Sakit, berdasarkan draft konsep kelas standar Direspon Pelayanan Kesehatan Berkelas, serta masukan dari PERGI dan ARSADA dalam soal penyesuaian kriteria Kelas Standar JKN.

Konsep kelas standar nantinya hanya akan terdapat dua kelas vapesat program, yakni Pemeriksa Bantuan Iuran (PBI) dan non-PBI. Segmen peserta Pemeriksa Penerima Upah (PPU) dan Pemeriksa Bantuan Penerima Upah (PBU) atau mandiri akan tergolong sebagai non-PBI.

Berdasarkan kelas PBI dan non-PBI itu, ketentuan luas kamar dan jumlah tempat tidur tiap kamar akan berbeda.

Dimana untuk kelas untuk peserta PBI, minimal luas per tempat tidur (dalam meter persegi/m²), sebesar 12 meter persegi dengan jumlah maksimal 4 tempat tidur per ruangan.

Sementara di kelas untuk peserta Non PBI, luas per tempat tidur sebesar 16 meter persegi dengan jumlah maksimal 4 tempat tidur per ruangan.

Asuransi Mobil
DIJAMIN TERHEMAT
All Risk Mutlak
Rp 1.050.000/tahun
Rp 1.982.500/tahun

200+ Bengkel
Sejahtera
100+ Model
di 15 Tahun
Klaim Mudah
Semua Kerusakan

CEK SEKARANG

Oleh karena itu, dalam kebijakannya, pemerintah ingin menggandeng atau mengajak kerjasama para asuransi swasta yang berlaku di Indonesia.

"Akan membuat mekanisme urut biaya atau benefit sharing supaya bisa melibatkan swasta. Misalnya, asuransi di sini bisa combine benefitnya dengan asuransi swasta," jelas Menteri Kesehatan Budi Sudarmono dalam rapat kerja dengan Komisi IX DPR, belum lama ini.

Hal tersebut juga diinformasikan oleh Ketua DJSN Tubagus Achmad Choseni. "Ada koordinasi pemertimbangan jaminan, kalau masalahnya teman-teman peserta ingin menambah manfaat dengan asuransi kesehatan tambahan," jelas Tubagus.

Anggota DJSN Mutiagen menjelaskan sampai saat ini pihaknya bersama otoritas terkait masih terus memformulasikan mengenai iuran BPJS Kesehatan plus nanti mulai diarahkan kelas standar.

Saat ini juga apakah nantinya akan pada kisaran Rp 50.000 sampai Rp 70.000 per bulan. Mutiagen belum bisa memastikan. "Ini sampai sekarang belum bisa dijawab. Karena masih menunggu finalisasi KDK Kementerian," jelas Mutiagen melalui CNBC Indonesia.

Seperti diketahui, penetapan kelas standar nantinya hanya akan dibagi ke dalam dua kelas A dan B. Kelas A yaitu kelas untuk peserta Pemeriksa Bantuan Iuran Jaminan Kesehatan Nasional (PBI JKN) dan kelas B yang diperuntukkan bagi peserta Non-PBI JKN.

Ada dua perbedaan antara Kelas A dan Kelas B

Misalnya, di Kelas A, minimal luas per tempat tidur (dalam meter persegi/m²) adalah 12 m² dengan jumlah maksimal 4 tempat tidur per ruangan. Sementara di Kelas B luas per tempat tidur 16 m², dengan jumlah maksimal tempat 4 tidur per ruangan.

Sulih Partowati Daulay, Anggota Komisi IX DPR pernah mengusulkan agar besaran iuran BPJS Kesehatan, jika kelas standar ditetapkan dengan nilai Rp 75.000. Karena dihitung berdasarkan beberapa kelas 3 dan kelas 2.

"Secara umum, mungkin bisa dibayangkan itu kelas standar antara kelas 3 dan kelas 2. Di atas kelas 3, tapi tidak sampai kelas 2," jelas Sulih.

Untuk diketahui, penetapan kelas standar merupakan amanat dari Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2004 tentang Sistem Jaminan Sosial Nasional (SJSN). Yang seharusnya kelas standar sudah bisa diterapkan 2004 silam. Namun, proses penyusunan kriteria baru berlangsung sejak 2018 lalu.

Kelas standar untuk peserta BPJS Kesehatan artinya, semua fasilitas dan layanan kesehatan akan dilaksanakan, tidak ada sistem kelas 1, 2, dan 3, yang selama ini berlaku. (tribunindonesia.com/berita/3)