

Rabu, 21 Juli 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Diminati Kaum Milenial, Berikut Tips Memilih Produk Asuransi Jiwa Digital
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Asuransi Jiwa Flexi Life
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2021/07/19/090300326/diminati-kaum-milenial-berikut-tips-memilih-produk-asuransi-jiwa-digital
Tanggal Berita	2021-07-19
Sentimen	Netral

Diminati Kaum Milenial, Berikut Tips Memilih Produk Asuransi Jiwa Digital

Kompas.com - 19/07/2021, 09:03 WIB

BAGIKAN:    



Screenshot memilih produk asuransi online. (Shutterstock/KauLuo)

Penulis: Erlangga Satya Darmawan | Editor: Agung Dwi E

KOMPAS.com – Ketidakpastian ekonomi di tengah pandemi Covid-19 mengubah pola pikir masyarakat akan pentingnya proteksi finansial.

Tak sedikit orang mengalokasikan pendapatannya ke dalam instrumen **asuransi jiwa** sebagai bekal keuangan keluarga di masa depan.

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Maret 2021, sepanjang kuartal I 2021, industri asuransi jiwa meningkat cukup pesat dengan catatan premi sebesar Rp 50,8 triliun.

Jumlah tersebut tumbuh 24,7 persen dari periode yang sama pada tahun sebelumnya dengan nilai Rp 40,7 triliun.

Di sisi lain, menurut Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu, kesadaran akan pentingnya asuransi jiwa tumbuh tak lepas karena situasi pandemi Covid-19.

Ia juga menekankan, pada dasarnya, instrumen investasi tersebut seperti surat cinta yang dipersiapkan kepada anggota keluarga.

Jika salah satu meninggal, misalnya kepala keluarga, anggota keluarga yang lain dapat terus melanjutkan hidup lewat aset yang diwariskan.

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

"[Ada] persepsi bahwa asuransi jiwa itu hanya untuk musim tertentu, situasi dan kondisi tertentu, saya pikir masyarakat harus tahu kalau apa pun situasi dan kondisi Anda, asuransi jiwa itu penting. Mau aman atau tidak aman seperti sekarang ini, itu (asuransi jiwa) penting. Apalagi, di masa pandemi, masa ketika orang-orang yang meninggal adalah orang-orang yang dikenal," kata Togar seperti dilansir dari Antara, Selasa (6/7/2021).

Kesadaran akan manfaat asuransi jiwa nyatanya juga mulai jadi perhatian milenial. Menurut riset *investor.id Insurance-Industry Outlook 2021*, sebanyak 78,7 persen dari 629 responden menganggap arisan pandemi membuat generasi milenial semakin sadar akan kepemilikan asuransi jiwa.

Dengan memiliki produk asuransi jiwa, milenial tak hanya membantu melindungi diri dari kejadian tak menyenangkan, tetapi juga dapat jadi upaya memiliki keuangan yang stabil di masa depan.

Menurut sumber yang sama, di sisi lain, pandemi juga turut membawa perubahan karakteristik pada lanskap industri asuransi. Saat ini, layanan asuransi dituntut untuk mengedepankan hygiene, low touch, less crowd, dan low mobility.

Demi beradaptasi dengan situasi, saat ini banyak perusahaan penyedia asuransi memperlebar unit bisnisnya ke ranah digital sekaligus menjangkau pasar yang lebih luas.

Hal ini juga yang akhirnya membuat generasi milenial yang notabene akrab dengan penggunaan teknologi digital mulai melek terhadap produk asuransi.

Hal tersebut dibuktikan salah satu penyedia asuransi jiwa, **Astra Life**. Berdasarkan laporan perusahaan asuransi tersebut, hampir 80 persen dari total nasabah yang membeli asuransi melalui kanal digitalnya, [lifelife.co.id](https://www.astralife.co.id), merupakan kaum milenial.

Bagi Anda yang ingin memproteksi diri, berikut tips yang bisa dipertimbangkan saat ingin membeli produk asuransi online.



Screenshot memilih produk asuransi online. (Shutterstock/Foto Prograph)

TERPOPULER

- 1 Nasib PPKM Darurat Diumumkan, Simak 5 Satgas soal Pelonggaran
(Dibaca 45.911 kali)
- 2 Memahami Kalimat Jokowi ketika Ummumkan Perppu Darurat
(Dibaca 43.966 kali)
- 3 PLN Perpanjang Prom Tambahan Daya Listrik Juli 2021
(Dibaca 41.023 kali)
- 4 Berapa Terbang Perdi Maskapai Garuda Super? Akan Buka 6 Rute
(Dibaca 6.893 kali)
- 5 CIMB Naga Sudah Tutup Kantor Cabang dalam Terakhir
(Dibaca 4.712 kali)

sonora.id

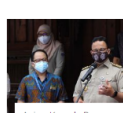
- 5 Destinasi Wisata Cianjur yang Paling Terkenal di Kalan Wisatawan
- Siapa Kebanyakan R Berikut 5 Rumor Pembawa Razezi
- Kunjungi kanal kanal Sonora
- Motivasi Penghub Tipe Bisnis

NOW TRENDING

- Mendagri Terbitkan Atura PPKM Terbaru, Tak Guna Istilah 'Darurat'
- PPKM Darurat Dilanjutka Syarat Pembukaan Pos Penyelidikan
- Anies: Kepada Pengurus Masjid, Sadarilah Rumah Sudah Penuh



PPKM Darurat Dilanjutka Syarat Pembukaan Pos Penyelidikan



Anies: Kepada Pengurus Masjid, Sadarilah Rumah Sudah Penuh



Air Mineral yang Baik Bisa Dibedakan dengan Mencicipinya, Simak Pengalaman Youtuber Ta Athasya



Memahami Kalimat Jokowi ketika Ummumkan Penzamanan PPKM Dar

1. Pilih perusahaan yang kredibel

Kredibilitas sebuah perusahaan patut Anda pertimbangkan ketika akan membeli sebuah produk, termasuk asuransi. Pasalnya, hal tersebut dapat berpengaruh kepada kualitas dan layanan yang akan Anda terima.

Untuk perusahaan asuransi, Anda dapat mengetahui kredibilitas perusahaan tersebut dengan cara mengecek reputasinya dalam prosedur pembayaran klaim.

Umumnya, perusahaan asuransi yang kredibel tidak memiliki prosedur berbelit dalam hal pengurusan klaim.

Selain itu, cek juga rasio solvabilitas atau *risk based capital* (RBC) yang menunjukkan kesehatan keuangan perusahaan asuransi tersebut.

Semakin besar RBC suatu perusahaan, semakin sehat juga kondisi keuangannya. OJK sendiri menetapkan rasio minimal untuk RBC perusahaan asuransi jiwa adalah 120 persen.

2. Pastikan prosesnya mudah

Dalam pembelian asuransi *online*, pilihlah perusahaan yang mampu memberikan prosedur transaksi secara mudah, mulai dari mencari detail informasi produk, pemanfaatan fitur kalkulator uang pertanggungan (UP) dan ilustrasi premi, pendaftaran asuransi, pembayaran, penerbitan *e-policy*, hingga klaim *online*.

Semua hal tersebut dapat dilakukan dengan mudah dan cepat layaknya belanja di e-commerce. Pastikan juga semua layanannya dilakukan secara *online* agar Anda tak perlu repot untuk melakukan pengajuan ke kantor penyedia jasa.

Jika semua persyaratan telah dipenuhi, Anda akan menerima polis yang dikirimkan melalui *e-mail* dan proteksi Anda langsung aktif saat itu juga.

Proses pembelian secara *online* akan lebih cepat dan mudah dibandingkan proses pembelian asuransi konvensional yang memakan waktu hingga dua minggu.

Selain itu, di masa pandemi seperti sekarang, proses *online* juga membantu Anda untuk menghindari risiko bertatap muka secara langsung dengan orang lain.

Jangan lupa, untuk memastikan keamanan produk asuransi, pastikan perusahaan tersebut sudah terdaftar di OJK. Dengan begitu, Anda dapat tenang melampirkan data pribadi kepada perusahaan tersebut.

3. Cari yang sesuai dengan kebutuhan

Hal ini penting untuk diperhatikan. Pasalnya, produk asuransi *online* terbilang lebih terjangkau karena tidak membebankan komisi atau marketing fee untuk agen pemasar.

Oleh karena itu, harga produk cenderung lebih murah dibanding produk konvensional. Selain itu, Anda juga harus memperhatikan jika asuransi jiwa yang dibeli memiliki manfaat sesuai dengan kebutuhan.

4. Lakukan perbandingan

Saat ini, banyak perusahaan penyedia asuransi *online* yang ada di pasaran. Baiknya, Anda tak langsung membeli satu produk tanpa membandingkannya dengan produk lain terlebih dahulu.

Dengan membandingkan, Anda dapat memilih dengan cermat produk asuransi jiwa yang sesuai kebutuhan.



Ilustrasi membeli produk asuransi online (Shutterstock)

Di masa pandemi seperti saat ini, pilih juga asuransi jiwa *online* yang dapat memberikan Anda perlindungan dari risiko Covid-19. Seperti produk yang ada di lovelife.co.id dari Astra Life, yakni **Flexi Life**.

Asuransi jiwa Flexi Life juga dapat membantu nasabah dalam mempersiapkan dana untuk orang terdekat seperti keluarga apabila terjadi risiko meninggal dunia, baik karena sakit ataupun kecelakaan.

Dalam melakukan pengajuan di awal, nasabah tidak perlu melakukan cek kesehatan sebagai bentuk persyaratan seperti pada produk asuransi konvensional. Nasabah cukup menjawab pertanyaan kesehatan yang ada di laman lovelife.co.id.

Untuk uang pertanggungan, nasabah akan mendapatkan kemudahan dalam proses pengubahan besaran nominal, masa pertanggungan, frekuensi pembayaran premi, dan pengajuan lainnya sesuai kebutuhan perubahan tahapan kehidupan.

Selain itu, nasabah juga dapat menentukan uang pertanggungan perlindungan jiwa hingga Rp 5 miliar.

Proses klaim pun dapat dilakukan 100 persen secara *online* di portal lovelife.co.id.

Lewat situs tersebut, nasabah juga akan mendapatkan edukasi mengenai cara menghitung nilai perlindungan yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan.

Jadi, jangan tunda lagi. Sekarang waktunya Anda memproteksi diri melalui Flexi Life.

Judul	ALLIANZ INDONESIA Luncurkan Optimall, Solusi Mudah Dan Cepat Beli Proteksi Secara Daring
Nama Media	Kompas
Newstrend	Layanan Asuransi Jiwa Digital
Halaman/URL	11
Tanggal Berita	2021-07-21
Sentimen	Netral



Allianz Indonesia Luncurkan OptimAll, Solusi Mudah dan Cepat Beli Proteksi secara Daring



BERDASARKAN studi yang dilakukan oleh Bain & Company pada 2020, ada tiga hal yang menjadi faktor utama bagi calon nasabah asuransi saat memilih dan membeli produk asuransi, yaitu faktor harga, akses dan ketersediaan produk maupun layanan secara

digital, serta fleksibilitas untuk memilih produk yang sesuai dengan kebutuhan dan daya beli nasabah. Melalui portal distribusi asuransi digital OptimAll, Allianz menyediakan berbagai pilihan produk, mulai dari asuransi kesehatan, asuransi jiwa, sampai dengan asuransi

umum. Portal OptimAll ini juga telah tersertifikasi ISO 27001:2013. Seluruh proses registrasi dilakukan dengan *e-form* dan dokumen pendukung cukup disertakan dalam bentuk elektronik berupa foto. Polis dikirimkan dalam bentuk elektronik melalui *e-mail*. Proses klaim dapat dilakukan secara daring (*online*) melalui situs web atau aplikasi Allianz eAZy Connect. Untuk mengunjungi OptimAll dan mendapatkan informasi produk lengkap yang tersedia, Anda dapat mengakses melalui tautan <https://alz.id/optimall>. [AYA]

Judul	PPKM Darurat, Allianz Hadirkan Program Isoman Aman untuk Nasabah
Nama Media	Cerdasbelanja.grid.id
Newstrend	Program ISOMAN AMAN Allianz
Halaman/URL	https://cerdasbelanja.grid.id/read/522795289/ppkm-darurat-allianz-hadirkan-program-isoman-aman-untuk-nasabah?page=all
Tanggal Berita	2021-07-19
Sentimen	Netral

PPKM Darurat, Allianz Hadirkan Program Isoman Aman untuk Nasabah

Wulan - Senin, 19 Juli 2021 | 12:00 WIB



Allianz telah terdaftar pada...

Kami siap melindungi anda

BUKA



CERDASBELANJA.ID – Belakangan ini, kasus Covid-19 semakin meningkat, serta ditirg dengan munculnya sejumlah varian baru.

Akibat dari lonjakan kasus ini, banyak kuota rumah sakit yang terisi penuh dalam waktu singkat.

Untuk membantu mengurangi kapasitas rumah sakit, pasien dengan gejala Covid-19 ringan diminta untuk melakukan isolasi mandiri (isoman) di rumah masing-masing.

Baca Juga:

Ada PPKM Darurat, OVO Perluas Cakupan Asuransi Jiwa dan Kesehatan

Namun, kita tetap tidak boleh sembarangan melakukan isoman karena terdapat berbagai tata cara yang harus diikuti.

Pasien Covid-19 yang melakukan isoman, juga perlu memikirkan biaya-biaya yang harus dikeluarkan selama masa isolasi.

Untuk memfasilitasi hal tersebut, Allianz Indonesia memperluas manfaat proteksi khusus selama bulan Juli dengan program Isoman Aman.

Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia Karim Zulikarna mengatakan, melalui program Isoman Aman, nasabah tidak perlu cemas apabila harus menjalani isolasi mandiri di fasilitas bukan rumah sakit atau di rumah sendiri.

Karim menjelaskan, program Isoman Aman akan menanggung biaya-biaya medis yang dibutuhkan, dengan sistem reimbursement kepada nasabah yang terdiagnosis Covid-19 dan memerlukan isolasi mandiri.

"Biaya yang ditanggung, mencakup biaya uji swab PCR sampai dinyatakan sembuh dengan maksimum biaya Rp900.000 untuk setiap tes yang dilakukan," ujar Karim dikutip dalam keterangannya, Minggu (18/7).



Baca Juga:

Wajib Tahu! Ini 4 Jenis Asuransi Mikro yang Ditawarkan BRI Insurance

Kemudian biaya konsultasi dokter, pemeriksaan diagnostik, laboratorium, hingga obat, vitamin dan suplemen yang dibutuhkan secara medis oleh pasien isolasi mandiri Covid-19.

Selain dukungan isolasi mandiri, Allianz turut memberikan fasilitas konsultasi dan tanya dokter online secara gratis melalui aplikasi Halodoc via chat, telepon, atau video call selama isolasi mandiri.

Fasilitas konsultasi online ini, berlaku untuk seluruh nasabah yang membutuhkan kontak dengan dokter umum.

Cara untuk mendapatkan konsultasi online ini cukup mudah, nasabah hanya perlu menghubungkan nomor polis asuransi Allianz di menu profil aplikasi untuk menikmati layanan.

Sebagai salah satu langkah untuk menghentikan penularan virus Covid-19, uji swab Antigen pun menjadi kebutuhan baru bagi masyarakat.

Hanya dengan menukarkan loyalty points dari Allianz Smart Point, nasabah dapat melakukan tes swab Antigen tanpa biaya yang dilakukan secara drive-thru.

Baca Juga:

Asuransi Jiwa Berjangka Vs Asuransi Jiwa Seumur Hidup, Bagus Mana?

Melalui berbagai tambahan layanan yang diberikan, Allianz Indonesia mewujudkan bukti kepeduliannya untuk bersama-sama menekan laju penyebaran Covid-19 di Indonesia, dengan membantu lebih banyak pasien agar cepat sembuh.

Adapun ketentuan maksimal untuk seluruh pembayaran klaim program Isoman Aman, adalah sebesar Rp15 miliar selama periode program berlangsung, atau sampai 31 Juli 2021.

Informasi selengkapnya tentang ketentuan program Isoman Aman, dapat dilihat di:

Judul	BCA Life Gelar Program Ajak Temanmu untuk Permudah Menjadi Agen Asuransi
Nama Media	Suara.com
Newstrend	Program Ajak Temanmu
Halaman/URL	https://www.suara.com/bisnis/2021/07/19/110151/bca-life-gelar-program-ajak-temanmu-untuk-permudah-menjadi-agen-asuransi
Tanggal Berita	2021-07-19
Sentimen	Netral

DISANG | [Main](#) | [News](#) | [Profil](#) | [Insight](#)

BCA Life Gelar Program Ajak Temanmu untuk Permudah Menjadi Agen Asuransi

Suara.com

Senin, 19 Juli 2021 | 11:01 WIB



Suara.com - BCA Life gelar tujuh tahun hadir memberikan perlindungan kepada masyarakat Indonesia tepat pada tanggal 14 Juli 2021. Sejak berdirinya tahun 1914, BCA Life terus menerus mengembangkan produk dan layanan untuk memberikan solusi terbaik kepada masyarakat yang terlindungi serta nasabah yang dilayani.

Uraikan dari produk bundling dengan kredit kendaraan bermotor, kini BCA Life telah memiliki enam jalur pemasaran dan produk asuransi yang ditujukan bagi individu maupun perusahaan. Layanan tersebut juga kini berkembang, mulai dari layanan Health RCA, kini RCA Life sudah memiliki aplikasi layanan nasabah BCA Life Mobile Services.

Untuk rangka ulang tahun yang ke-107, BCA Life memperkenalkan program terbaru, yaitu Ajak Temanmu, sebuah reformasi program di mana siapapun dapat merekrut teman atau keluarga untuk bergabung menjadi agen asuransi (RCA) di BCA Life dengan cara yang mudah dan berkesempatan mendapat poin reward yang bisa diuangkan.

Untuk masa pandemi seperti saat ini, masyarakat yang terdampak pandemi memerlukan lapangan pekerjaan untuk mendapatkan penghasilan. Ajak Temanmu merupakan salah satu solusi yang dapat membantu masyarakat Indonesia di masa yang sulit ini.

Baca Juga
Mental Harus Tahan, Cara Beli Asuransi Rumah dari Risiko Kebakaran atau Kerusakan

Internal program ini mudah untuk diikuti oleh siapa saja yang berusia 21 tahun ke atas. Buka aplikasinya di [bca.life](#) atau di [bca.co.id](#), daftar dan isi data diri, kirim tautan ke teman atau keluarga yang akan kamu ajak menjadi agen asuransi (RCA) di BCA Life, dan dapatkan poin reward yang bisa diuangkan untuk produk BCA Life.

Poin yang akan didapat adalah poin Ueli-fus yang bisa dibelanjakan di berbagai merchant yang bekerja sama dengan BCA Life dan bisa terus bertambah setiap temanmu melakukan pembelian.

Poinnya program juga bisa dimanfaatkan teman atau keluarga sebanyak-banyaknya untuk menjadi agen asuransi BCA Life. Semakin banyak yang bergabung dan menjadi agen asuransi yang produktif, semakin banyak poin yang didapat untuk belanja.



Internal program ini merupakan wujud dari komitmen BCA Life untuk mengembangkan internal asuransi sehingga membuka kesempatan bagi setiap orang untuk mendapatkan ataupun memberikan penghasilan sebagai agen asuransi, kata Presiden Direktur & CEO BCA Life, Rio Wicandito ditulis Senin (19/7/2021).

Acara peringatan HUT / tahun BCA Life semakin meriah dengan hadirnya event Ajak Temanmu Virtual Race. Melalui pertandingan, asal berolahraga, tidak akan mempengaruhi bonus asuransi untuk menggaransi masa pensiun dan memastikan energi positif.



Baca Juga
Cara Klien Asuransi Kesehatan, Jiw, Mobil, Perjalanan, Properti Agar Tak Ditolak

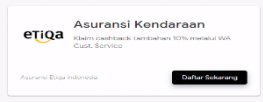
Berangkat dari hal ini, BCA Life mengajak masyarakat Indonesia untuk menjaga kesehatan melalui Ajak Temanmu Virtual Race. Setiap peserta dapat berlari, jogging, atau jalan santai dengan teman dan berkesempatan mendapatkan hadiah seru seperti Garmin Vivactive 4, Huawei Mi Band 6 dan voucher belanja.

Ajak Temanmu Virtual Race akan diadakan selama 7 hari mulai tanggal 7 - 14 September 2021 dan pendaftaran dibuka sejak tanggal 14 Juli sampai dengan 5 September 2021.

Ajak Temanmu Virtual Race berlaku untuk seluruh masyarakat Indonesia di mana pun berada, dengan target setidaknya setiap peserta bergerak sejauh 1 kilometer. BCA Life menargetkan 1.700 peserta dapat mengikuti kegiatan yang sangat bermanfaat ini.

Untuk ikut berpartisipasi, caranya sangat mudah, unduh aplikasi Gerak - Virtual Race Indonesia di Android Play Store maupun Apple App Store, lalu pilih event Ajak Temanmu Virtual Race dan mulai bergerak.

Peserta bisa menggunakan aplikasi keuangan seperti Shoox atau menggunakan fitur di aplikasi Gerak itu sendiri. Untuk informasi lebih lengkap dapat dilihat di [www.bca.life/covid19kegiatanpromosi2021](#). Acara ini sepenuhnya gratis, tidak dipungut biaya.



"Dengan Ajak Temanmu Virtual Race, kami mengajak masyarakat untuk tetap menjaga kesehatan dan kebugaran di tengah pandemi. Oleh karena itu, kami memiliki bonus asuransi yang sangat bagus untuk menggaransi masa pensiun. Untuk pandemi ini akan sangat bagus untuk berolahraga untuk menjaga kesehatan diri kita, tetapi pastikan selalu pakai protokol kesehatan dalam mengikuti acara ini," tambah Rio.

Pelajar Ajak Temanmu Virtual Race juga bisa berkompetisi mendapat hadiah eksklusif dari BCA Life untuk 100 peserta dan bagi peserta yang menggunakan jersey atau kaus team bisa mendapat sebagai layanan tambahan dari Gerak.

Acara ini juga akan menjadi kegiatan corporate social responsibility BCA Life di mana BCA Life akan menyumbangkan Rp10.000 untuk setiap 1 kilometer yang sudah ditempuh oleh seluruh peserta Ajak Temanmu Virtual Race dengan total peserta maksimal yang dicapai sebanyak 1.000 peserta dan akan mendapat per peserta sebanyak 7 kilometer. Donasi akan disalurkan untuk bantuan penanganan pandemi COVID-19.

Dalam kondisi pandemi di mana kontak fisik dibatasi, BCA Life juga memberikan solusi kemudahan dalam pembelian produk asuransi. MyLifeGuard id sebagai portal asuransi online milik BCA Life menghadirkan produk asuransi jiwa yang mudah, dapat dicoba dengan kenyamanan nasabah.

Konfirmasi terjawab hadir melalui Refit (BCA Life Live Assistance) yang akan membantu dalam proses pembelian produk juga nasabah yang menggunakan produk sesuai dengan profil mereka masing-masing.

Khusus selama bulan Juli, myLifeGuard id menghadirkan program penukaran gratis voucher Gerak senilai Rp75 ribu untuk pembelian produk apapun dengan minimum total transaksi sebesar Rp.350 atau lebih (termasuk asuransi kesehatan).

Rugi melawan RCA, program khusus dibuat untuk produk RCA Life Heritage Protection yang dipasarkan melalui jalur pemasaran bancassurance di kantor cabang BCA.



Program khusus hadiah langsung voucher belanja mulai dari Rp200 ribu hingga Rp2.5 juta untuk setiap pembelian produk BCA Life Heritage Protection dengan ketentuan pembelian single premium asuransi jiwa minimal.

Informasi lebih lengkap mengenai program dapat menghubungi tenaga pemasaran (RCA) di kantor cabang BCA terdekat.

"Kami berharap di tahun ke-107 BCA Life ini kami semakin diberikan di tengah masyarakat,

Judul	36 Tahun Beroperasi di Indonesia, Manulife Sudah Bayar Klaim Rp27 T
Nama Media	Viva.co.id
Newstrend	Kinerja Pembayaran Klaim Nasabah
Halaman/URL	https://www.viva.co.id/berita/bisnis/1388920-36-tahun-beroperasi-di-indonesia-manulife-sudah-bayar-klaim-rp27-t
Tanggal Berita	2021-07-21
Sentimen	Netral

🏠 > BERITA > BISNIS

36 Tahun Beroperasi di Indonesia, Manulife Sudah Bayar Klaim Rp27 T

Rabu, 21 Juli 2021 | 01:04 WIB
Oleh : Raden Jihad Akbar, Arrijal Rachman



Ilustrasi asuransi.

SHARE    

VIVA – PT **Asuransi Jiwa Manulife** Indonesia memperingati 36 tahun beroperasi di Indonesia. Sejak hampir lima tahun terakhir, Manulife telah membayar **klaim asuransi** para nasabahnya hingga senilai Rp27 triliun.

Presiden Direktur & Chief Executive Officer Manulife Indonesia Ryan Charland mengatakan, 36 tahun merupakan masa operasional yang matang bagi sebuah perusahaan asuransi. Dia memastikan, pihaknya terus memberikan pelayanan bagi **nasabah** di Indonesia.

Di tengah situasi pandemi pun, Manulife Indonesia tetap berupaya memaksimalkan layanan kepada nasabah melalui *customer contact center* maupun layanan email dan menerapkan layanan non *face-to-face*.

Iklan ditutup oleh Google

Hal ini juga terlihat dari pengajuan klaim online atau MIEClaim baik klaim individu maupun klaim kumpulan atau *Group Life & Health*, yang dapat diakses melalui website Manulife Indonesia.

"Kami meyakini bahwa 36 tahun merupakan usia yang matang dan kami dapat memastikan bahwa satu hal yang tidak berubah dari sejak awal kami memulai bisnis kami di Indonesia, adalah komitmen Manulife Indonesia untuk terus melayani nasabah," kata dia, Selasa, 20 Juli 2021.

Baca juga: **Jokowi Sebut Usaha Kecil Sudah Bisa Buka Bertahap, Ada Tapinya**

Iklan ditutup oleh Google

Sebagai bukti komitmen penuh kepada nasabah, Manulife Indonesia telah membayarkan klaim senilai lebih dari Rp 27 triliun sejak 2017 hingga akhir Juni 2021. Terkait COVID-19, Manulife Indonesia telah membayarkan klaim sebesar Rp 262 miliar per 10 Juni 2021.

"Tentunya pada perjalanan ini terdapat berbagai peningkatan yang kami lakukan berdasarkan input dan masukan para nasabah. Terima kasih atas kepercayaan lebih dari dua juta nasabah di seluruh nusantara," tegasnya.

Selama enam bulan pertama pada 2021, Manulife Indonesia juga membayarkan *maturity claim* atau klaim akhir kontrak kepada lebih dari 2.100 nasabah di Indonesia dengan nilai yang berkisar Rp440 miliar.

Secara umum, hingga 31 Desember 2020, Manulife memiliki lebih dari US\$1,3 triliun dana kelolaan dan administrasi, dan pada 12 bulan terakhir telah membayar sebesar US\$31,6 miliar klaim serta manfaat lainnya kepada nasabah.

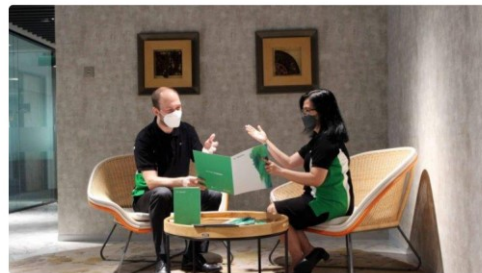
"Terima kasih atas kepercayaan lebih dari dua juta nasabah di seluruh nusantara telah memilih Manulife Indonesia dan mempercayakan kami dalam perlindungan masa depan dan perencanaan keuangan Anda dan keluarga," ujar Ryan.

Judul	Rayakan 36 Tahun Terus Layani Masyarakat di Tengah Pandemi
Nama Media	Radarjatim.id
Newstrend	Kinerja Pembayaran Klaim Nasabah
Halaman/URL	https://radarjatim.id/rayakan-36-tahun-terus-layani-masyarakat-di-tengah-pandemi/
Tanggal Berita	2021-07-20
Sentimen	Netral

Rayakan 36 Tahun Terus Layani Masyarakat di Tengah Pandemi

by Radarjatim — 20 Juli 2021 in Ekonomi bisnis, Lain-lain

0



5
VIEWS

SURABAYA (Radarjatim.id) – Pandemi Covid19 yang terjadi global tidak menyurutkan perusahaan asuransi di Indonesia untuk melayani masyarakat. Mereka memproteksi masa depan masyarakat dan merencanakan keuangan menjadi lebih baik.

Manulife Indonesia hadir sebagai salah satu asuransi terbaik di Indonesia yang terus melayani warga bertahan hingga 36 tahun. Keberadaan asuransi ini diakui warga yang merasakan secara langsung manfaatnya.

Sementara di tengah situasi pandemi yang menantang, Manulife tetap berupaya memaksimalkan layanan kepada nasabah melalui Customer Contact Center maupun layanan email dan menerapkan layanan non face-to-face. Seluruh karyawan serta tenaga pemasar tetap memberikan layanan optimal kepada para nasabah dengan memaksimalkan penerapan teknologi.

Hal ini juga terlihat dari pengajuan klaim online (MiEClaim) baik klaim individu maupun klaim kumpulan (Group Life & Health), yang dapat diakses melalui website Manulife Indonesia.

“Tepat 18 Juli 2021, kami genap beroperasi di Indonesia selama 36 tahun. Kami meyakini bahwa 36 tahun merupakan usia yang matang dan kami dapat memastikan komitmen Manulife Indonesia untuk terus melayani nasabah, memudahkan keputusan dan membuat hidup lebih baik.

Kami berterima kasih ke berbagai pihak maupun pemangku kepentingan atas dukungan selama ini kepada Manulife Indonesia seperti pemerintah, Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Bank partner dan mitra lainnya, rekan-rekan jurnalis, tenaga pemasar, karyawan maupun nasabah. Tentunya pada perjalanan ini terdapat berbagai peningkatan yang kami lakukan berdasarkan input dan masukan para nasabah. Terima kasih atas kepercayaan lebih dari dua juta nasabah di seluruh nusantara telah memilih Manulife Indonesia dan mempercayakan kami dalam perlindungan masa depan dan perencanaan keuangan Anda dan keluarga,” ujar Ryan Charland, Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia, Selasa (20/7/2021).

Ia menceritakan, Manulife mengawali perjalanannya kepada nasabah di tahun 1985 dengan kantor yang berlokasi di daerah Cikini, Jakarta Pusat. Kini, Manulife Indonesia telah bertransformasi serta memiliki lebih dari 1.000 karyawan yang tersebar di lebih dari 25 kantor pemasaran. Sebagai bukti komitmen penuh kepada nasabah, Manulife Indonesia telah membayarkan klaim senilai lebih dari Rp 27 triliun sejak tahun 2017 hingga akhir Juni 2021. Terkait COVID-19, Manulife Indonesia telah membayarkan klaim sebesar Rp 262 miliar per 10 Juni 2021.

Selama 6 bulan pertama di tahun 2021, Manulife Indonesia juga membayarkan maturity claim (klaim akhir kontrak) kepada lebih dari 2.100 nasabah di Indonesia dengan nilai yang berkisar Rp 440 miliar. Membuka awal tahun 2021, Manulife Indonesia menyediakan layanan perlindungan premium dengan meluncurkan MiPreparation Legacy for Our Assurance (MiPrecious).

Selain itu, Manulife Indonesia dan Bank Danamon menyediakan produk Proteksi Prima Masa Depan (PPMD), asuransi dwiguna individu yang diperuntukkan mempersilakan peninggalan berharga bagi keluarga maupun generasi masa depan.

Pada April 2021 lalu, Manulife Indonesia telah meresmikan relokasi Customer Contact Center baru dengan lokasi yang lebih strategis, terjangkau, nyaman. Selain itu, Manulife Indonesia juga menerapkan budaya kerja baru melalui renovasi kantor pusat dengan konsep open space.

Penerapan ini memungkinkan para karyawan serta tenaga pemasar untuk semakin berkolaborasi satu sama lain.

Salah satu warga yang menjadi nasabah adalah Handriani Tjatur Setijowati yang akrab di panggil Wati. Wanita ini sudah menggunakan jasa asuransi ini selama 20 tahun.

“Perlindungan jiwa keluarga saya serahkan ke Manulife Indonesia. Kita tidak tahu kedepannya seperti apa, entah itu terjadi risiko atau kebutuhan mendadak. Asuransi ini sangat membantu saya dan keluarga menghadapi risiko maupun memberikan ketenangan di masa depan,” ungkapnya. (Psy)

Judul	36 Tahun Beroperasi di Indonesia, Manulife Berkomitmen Berikan Layanan
Nama Media	Makassar.sindonews.com
Newstrend	Kinerja Pembayaran Klaim Nasabah
Halaman/URL	https://makassar.sindonews.com/read/487428/712/36-tahun-beroperasi-di-indonesia-manulife-berkomitmen-berikan-layanan-1626700046
Tanggal Berita	2021-07-19
Sentimen	Netral

36 Tahun Beroperasi di Indonesia, Manulife Berkomitmen Berikan Layanan

Tim SINDOnews
Senin, 19 Juli 2021 - 20:52 WIB



Manulife Indonesia berkomitmen berikan layanan terbaik. Foto: istimedia

JAKARTA - Melayani selama 36 tahun, Manulife Indonesia terus berkomitmen membantu keluarga Indonesia yang tersebar di berbagai wilayah Indonesia.

Di tengah situasi pandemi yang menantang, Manulife Indonesia tetap berupaya memaksimalkan layanan kepada nasabah melalui Customer Contact Center maupun layanan email dan menerapkan layanan non face-to-face.



Baca Juga: [Manulife Catat Premi Rp8,9 Triliun](#)

Di mana seluruh karyawan serta tenaga pemasar tetap memberikan layanan optimal kepada para nasabah dengan memaksimalkan penerapan teknologi.

Hal ini juga terlihat dari pengajuan klaim online (MiEClaim) baik klaim individu maupun klaim kumpulan (Group Life & Health), yang dapat diakses melalui website Manulife Indonesia.

Baca Juga:

[Bone Bolango Satu-satunya Pemkab di Gorontalo yang Lindungi Pekerja dengan JKM](#)

[Bikin Ibu Tunggal Cerdas Finansial, KSK Insurance Dukung Literasi Keuangan](#)

[Wama-wami Kain Kiswah Kakibah Sepanjang Sejarah](#)

"Topat 16 Juli 2021, kami genap beroperasi di Indonesia selama 36 tahun. Kami meyakini bahwa 36 tahun merupakan usia yang matang dan kami dapat memastikan bahwa satu hal yang tidak berubah dari sejak awal kami memulai bisnis kami di Indonesia, adalah komitmen Manulife Indonesia untuk terus melayani nasabah, memudakan keputusan dan membuat hidup lebih baik," kata Ryan Charland, Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia.

Dimnya berterima kasih ke berbagai pihak maupun pemangku kepentingan atas dukungan selama ini kepada Manulife Indonesia seperti pemerintah, Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Bank partner dan mitra lainnya, rekan-rekan jurnalis, tenaga pemasar, karyawan maupun nasabah.

Tentunya kita dia, pada perjalanan ini terdapat berbagai peningkatan yang dilakukan berdasarkan input dan masukan para nasabah. "Terima kasih atas kepercayaan lebih dari dua juta nasabah di seluruh nusantara telah memilih Manulife Indonesia dan mempercayakan kami dalam perlindungan masa depan dan perencanaan keuangan Anda dan keluarga," ujarnya.

Diketahui, Manulife Indonesia mengawali perjalanannya kepada nasabah di tahun 1985 dengan kantor yang berlokasi di daerah Cikini, Jakarta Pusat. Kini, Manulife Indonesia telah bertransformasi serta memiliki lebih dari 1.000 karyawan yang tersebar di lebih dari 25 kantor pemasaran.

Baca Juga: [Manulife Indonesia Luncurkan MiPrecious, Beri Perlindungan Jangka Panjang](#)

Sebagai bukti komitmen penuh kepada nasabah, Manulife Indonesia telah membayarkan klaim senilai lebih dari Rp 27 triliun sejak tahun 2017 hingga akhir Juni 2021. Terkait COVID-19, Manulife Indonesia telah membayarkan klaim sebesar Rp 262 miliar per 10 Juni 2021.

Selama 6 bulan pertama di tahun 2021, Manulife Indonesia juga membayarkan maturity claim (klaim akhir kontrak) kepada lebih dari 2.100 nasabah di Indonesia dengan nilai yang berkisar Rp 440 miliar. Membuka awal tahun 2021, Manulife Indonesia menyediakan layanan perlindungan premium dengan meluncurkan MiPreparation Legacy for Our Assurance (MiPrecious).

Selain itu, Manulife Indonesia dan Bank Danamon menyediakan produk Proteksi Prima Masa Depan (PPIMD), asuransi dwiguna individu yang diperuntukkan mempersiapkan peninggalan berharga bagi keluarga maupun generasi masa depan.

Pada April 2021 lalu, Manulife Indonesia telah menaikkan lokasi Customer Contact Center baru dengan lokasi yang lebih strategis, terjangkau, nyaman. Selain itu, Manulife Indonesia juga menerapkan budaya kerja baru melalui renovasi kantor pusat dengan konsep open space. Penerapan ini memungkinkan para karyawan serta tenaga pemasar untuk semakin berkolaborasi satu sama lain.

Judul	Manulife Indonesia bayarkan klaim COVID-19 sebesar Rp262 miliar
Nama Media	Jatim.antaranews.com
Newstrend	Pembayaran Klaim Asuransi Terkait Covid-19
Halaman/URL	https://jatim.antaranews.com/berita/505202/manulife-indonesia-bayarkan-klaim-covid-19-sebesar-rp262-miliar
Tanggal Berita	2021-07-20
Sentimen	Netral

Manulife Indonesia bayarkan klaim COVID-19 sebesar Rp262 miliar

© Selasa, 20 Juli 2021 16:51 WIB



Layanan Manulife Indonesia (ANTARA/HO-Manulife Indonesia)

“ Di tengah situasi pandemi yang menantang, Manulife akan tetap berupaya memaksimalkan layanan kepada nasabah ”

Surabaya (ANTARA) - PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife Indonesia) telah membayarkan klaim untuk COVID-19 sebesar Rp262 miliar, hal itu tercatat hingga per 10 Juni 2021.

"Memang pandemi COVID-19 tidak menyurutkan niat kami melayani masyarakat. Kami ingin terlibat merancang masa depan masyarakat dan merencanakan keuangan menjadi lebih baik," kata Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia, Ryan Charland dalam siaran persnya di Surabaya, Selasa.

Ryan mengatakan, selama 6 bulan pertama di tengah pandemi yakni tahun 2021, Manulife Indonesia juga telah membayarkan maturity claim (klaim akhir kontrak) kepada lebih dari 2.100 nasabah di Indonesia dengan nilai yang berkisar Rp440 miliar.

"Kami saat ini telah bertransformasi serta memiliki lebih dari 1.000 karyawan yang tersebar di lebih 25 kantor pemasaran, dan total membayarkan klaim senilai lebih dari Rp27 triliun sejak tahun 2017 hingga akhir Juni 2021," katanya.

Ia menjelaskan di tengah situasi pandemi yang menantang, Manulife akan tetap berupaya memaksimalkan layanan kepada nasabah, salah satunya melalui Customer Contact Center maupun layanan email dan menerapkan layanan non face-to-face, dimana seluruh karyawan serta tenaga pemasar tetap memberikan layanan optimal kepada para nasabah dengan memaksimalkan penerapan teknologi.

Hal ini terlihat dari pengajuan klaim daring (MiEClaim) baik klaim individu maupun klaim kumpulan (Group Life & Health), yang dapat diakses melalui website Manulife Indonesia.

Sementara itu, tepat 18 Juli 2021 Manulife Indonesia telah beroperasi di Indonesia selama 36 tahun, dan memastikan tidak berubah dari sejak awal memulai bisnis di Indonesia.

"Komitmen Manulife Indonesia adalah untuk terus melayani nasabah, memudahkan keputusan dan membuat hidup lebih baik," katanya.

Ryan mengaku berterima kasih ke berbagai pihak maupun pemangku kepentingan atas dukungan selama ini kepada Manulife Indonesia seperti pemerintah, Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Bank partner dan mitra lainnya, rekan-rekan jurnalis, tenaga pemasar, karyawan maupun nasabah. (*)

Judul	36 Tahun Beroperasi di Indonesia, Manulife Sudah Bayar Klaim Rp27 T
Nama Media	24berita.com
Newstrend	Kinerja Pembayaran Klaim Nasabah
Halaman/URL	https://www.24berita.com/bisnis/36-tahun-beroperasi-di-indonesia-manulife-sudah-bayar-klaim-rp27-t/446620-berita
Tanggal Berita	2021-07-21
Sentimen	Netral

BISNIS

36 Tahun Beroperasi di Indonesia, Manulife Sudah Bayar Klaim Rp27 T

© Juli 21, 2021 | 52 |



PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia memperingati 36 tahun beroperasi di Indonesia. Sejak hampir lima tahun terakhir, Manulife telah membayar klaim asuransi para nasabahnya hingga senilai Rp27 triliun.

Presiden Direktur & Chief Executive Officer Manulife Indonesia Ryan Charland mengatakan, 36 tahun merupakan masa operasional yang matang bagi sebuah perusahaan asuransi. Dia memastikan, pihaknya terus memberikan pelayanan bagi nasabah di Indonesia.

Di tengah situasi pandemi pun, Manulife Indonesia tetap berupaya memaksimalkan layanan kepada nasabah melalui *customer contact center* maupun layanan email dan menerapkan layanan non *face-to-face*.

Hal ini juga terlihat dari pengajuan klaim online atau MIEClaim baik klaim individu maupun klaim kumpulan atau *Group Life & Health*, yang dapat diakses melalui website Manulife Indonesia.

Judul	Manulife Indonesia Bayar Klaim Lebih Rp 27 T Sejak 2017
Nama Media	Medanbisnisdaily.com
Newstrend	Kinerja Pembayaran Klaim Nasabah
Halaman/URL	https://medanbisnisdaily.com/news/online/read/2021/07/19/139474/manulife_indonesia_bayar_klaim_lebih_rp_27_t_sejak_2017/
Tanggal Berita	2021-07-19
Sentimen	Netral

Senin, 19 Jul 2021 10:36 WIB • Dibaca 185 kali • <https://mdn.biz.id/139474/>

Manulife Indonesia Bayar Klaim Lebih Rp 27 T Sejak 2017



Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia, Ryan Charlaud berdiskusi santai dengan Direktur PT Asuransi Jura Manulife Indonesia, Meyindawati. (jurnalnews)

Medanbisnisdaily.com - Medan. Melayani selama 36 tahun, Manulife Indonesia terus berkomitmen membantu keluarga Indonesia yang tersebar di berbagai wilayah Indonesia. Begitu pula di tengah situasi pandemi yang menantang, Manulife Indonesia tetap memberikan layanan optimal kepada para nasabah dengan memaksimalkan penerapan teknologi.



Hal ini juga terlihat dari pengajuan klaim online (MIEclaim), baik klaim individu maupun klaim kumpulan (Group Life & Health), yang dapat diakses melalui website Manulife Indonesia.



"Tepat 19 Juli 2021, kami genap beroperasi di Indonesia selama 36 tahun. Kami meyakini bahwa 36 tahun merupakan usia yang matang dan kami dapat memastikan bahwa satu hal yang tidak berubah dari sejak awal kami memulai bisnis kami di Indonesia adalah komitmen Manulife Indonesia untuk terus melayani nasabah," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia, Ryan Charlaud dalam keterangan tertulisnya, Senin (19/7/2021).

Ryan Charlaud berterima kasih ke berbagai pihak maupun pemangku kepentingan atas dukungan selama ini kepada Manulife Indonesia, seperti pemerintah, Otoritas Jasa Keuangan (OJK), bank partner dan mitra lainnya, rekan-rekan jurnalis, tenaga pemasar, karyawan maupun nasabah.



Online Shop Industri & Bisnis

"Tentunya pada perjalanan ini terdapat berbagai peningkatan yang kami lakukan berdasarkan input dan masukan para nasabah. Terima kasih atas kepercayaan lebih dari dua juta nasabah di seluruh nusantara telah memilih Manulife Indonesia dan mempercayakan kami dalam perlindungan masa depan dan perencanaan keuangan Anda dan keluarga," sambung Ryan.

BACA JUGA: Manulife Gandeng Bank DBS Indonesia Kerja Sama Investasi Baru

Manulife Indonesia mengawali perjalanannya kepada nasabah di tahun 1985 dengan kantor yang berlokasi di daerah Cikini, Jakarta Pusat. Kini, Manulife Indonesia telah bertransformasi serta memiliki lebih dari 1.000 karyawan yang tersebar di lebih dari 25 kantor pemasangan.

Bayar Klaim

Sebagai bukti komitmen penuh kepada nasabah, Manulife Indonesia telah membayarkan klaim senilai lebih dari Rp 27 triliun sejak tahun 2017 hingga akhir Juni 2021. Terkait COVID-19, Manulife Indonesia telah membayarkan klaim sebesar Rp 262 miliar per 10 Juni 2021.

Selama 6 bulan pertama di tahun 2021, Manulife Indonesia juga membayarkan maturity claim (klaim akhir kontrak) kepada lebih dari 2.100 nasabah di Indonesia dengan nilai yang berkisar Rp 440 miliar.

Memula awal tahun 2021, Manulife Indonesia menyediakan layanan perlindungan premium dengan meluncurkan MiPreparation Legacy for Our Assurance (MiPrecious).

Selain itu, Manulife Indonesia dan Bank Danamon menyediakan produk Proteksi Prima Masa Depan (PPMD), asuransi dwiguna individu yang diperuntukkan mempersiapkan peninggalan berharga bagi keluarga maupun generasi masa depan. Sementara pada April 2021 lalu, Manulife Indonesia telah meresmikan relokasi Customer Contact Center baru dengan lokasi yang lebih strategis, terjangkau, nyaman.

Selain itu, Manulife Indonesia juga menerapkan budaya kerja baru melalui renovasi kantor pusat dengan konsep open space. Penerapan ini memungkinkan para karyawan serta tenaga pemasar untuk semakin berkolaborasi satu sama lain.

Optimalisasi pelayanan Manulife ini dirasakan langsung oleh Handriani Tjatur Setijowati. Selama lebih dari 20 tahun, Ibu Wati, begitu biasa disapa, mempercayakan perlingkungannya dan keluarga kepada Manulife Indonesia.

"Terima kasih kepada Manulife Indonesia maupun kepada agen pemasaran yang telah berinisiatif mengingatkan dirinya mengenai maturity claim," testimoni Wati.

Menurutnya, setelah mengajukan dokumen sesuai dengan syarat dan ketentuan polis, proses klaim berjalan dengan baik dan lancar. Dana dari benefit ini bermanfaat untuk kebutuhan tak terduga terutama di masa pandemi saat ini.

"Kita tidak tahu ke depannya seperti apa, entah itu terjadi risiko atau kebutuhan mendadak. Asuransi ini sangat membantu saya dan keluarga menghadapi risiko maupun memberikan ketenangan di masa depan," pungkas Wati.

Judul	MANULIFE Bayarkan Klaim COVID-19 Rp 262 M
Nama Media	Koran Sindo
Newstrend	Pembayaran Klaim Asuransi Terkait Covid-19
Halaman/URL	8
Tanggal Berita	2021-07- 21
Sentimen	Netral

Manulife Bayarkan Klaim Covid-19 Rp262 M

JAKARTA - PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife Indonesia) telah membayarkan klaim Covid-19 senilai Rp262 miliar hingga 10 Juni 2021. Realisasi klaim tersebut termasuk manfaat rawat inap dan perlindungan jiwa bagi nasabah.

Presiden Direktur dan CEO Manulife Indonesia, Ryan Charland, mengatakan, meski di tengah situasi pandemi yang menantang perusahaannya tetap berupaya memaksimalkan layanan kepada nasabah melalui *customer contact center* maupun layanan email dan menerapkan layanan *non face-to-face*.

"Seluruh karyawan serta tenaga pemasar tetap memberikan layanan optimal kepada para nasabah dengan memaksimalkan penerapan teknologi," ujarnya di Jakarta kemarin.

Ryan mengungkapkan, kinerja layanan tersebut terlihat dari pengajuan klaim daring, baik klaim individu maupun kelompok, yang dapat diakses melalui situs Manulife Indonesia. "Selama 6 bulan pertama 2021 Manulife Indonesia juga membayarkan klaim akhir kontrak kepada lebih dari 2.100 nasabah di Indonesia dengan nilai berkisar Rp440 miliar," paparnya.

Sebagai bukti komitmen penuh kepada nasabah Manulife

Indonesia telah membayarkan klaim senilai lebih dari Rp27 triliun sejak tahun 2017 hingga akhir Juni 2021.

Ryan menambahkan, Manulife telah beroperasi di Tanah Air selama 36 tahun, tepatnya mulai 1985. Kini, Manulife Indonesia telah bertransformasi dan memiliki lebih dari 1.000 karyawan yang tersebar di lebih dari 25 kantor pemasaran.

"Tepat pada 18 Juli 2021 kami genap beroperasi di Indonesia selama 36 tahun. Kami meyakini 36 tahun merupakan usia yang matang dan kami dapat memastikan bahwa satu hal yang tidak berubah dari sejak awal kami memulai bisnis kami di Indonesia adalah komitmen Manulife Indonesia untuk terus melayani nasabah, memudahkan keputusan dan membuat hidup lebih baik," tuturnya.

Ryan pun berterima kasih atas dukungan dari berbagai pihak maupun pemangku kepentingan selama ini. "Tentu pada perjalanan ini terdapat berbagai peningkatan yang kami lakukan berdasarkan *input* dan masukan para nasabah. Terima kasih atas kepercayaan lebih dari 2 juta nasabah di seluruh Nusantara," ucapnya.

inda susanti

Judul	Chubb Life: Nasabah Berkantong Tebal Makin Berminat Beli Asuransi Jiwa
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Produk Asuransi Nasabah High Net Worth
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20210719/215/1419361/chubb-life-nasabah-berkantong-tebal-makin-berminat-beli-asuransi-jiwa
Tanggal Berita	2021-07-19
Sentimen	Netral

Chubb Life: Nasabah Berkantong Tebal Makin Berminat Beli Asuransi Jiwa

Head of Agency East Region Chubb Life Indonesia Kristanto Joe menjelaskan bahwa pihaknya mencatat hasil studi Hubbs, yakni para nasabah kelas kakap semakin memperhatikan pengelolaan keayaannya di tengah pandemi Covid-19.

Wala Pangsila Pratama - Bisnis.com
19 Jul 2021 | 14:50 WIB



Kelompok Long Term Endowment Insurance dari Chubb Life Indonesia yang menghasilkan pertambahan hingga 22 tahun. - Dokumen Chubb Life Indonesia

Bisnis.com, JAKARTA — PT Chubb Life Insurance Indonesia menilai bahwa nasabah di segmen penghasilan tinggi atau *high net worth* semakin berminat membeli asuransi jiwa sebagai mekanisme perencanaan warisan. Hal tersebut perlu ditangkap melalui pemasaran produk asuransi yang tepat.

Head of Agency East Region Chubb Life Indonesia Kristanto Joe menjelaskan bahwa pihaknya mencatat hasil studi Hubbs, yakni para nasabah kelas kakap semakin memperhatikan pengelolaan keayaannya di tengah pandemi Covid-19. Segmen nasabah ini pun melakukan persiapan warisan seiring pemahamannya atas risiko kematian.

Studi itu menunjukkan tiga tren utama. Pertama, adanya kebutuhan yang tinggi atas solusi proteksi serta argensi yang tinggi bagi masyarakat *high net worth* (HNW) dalam mencari asuransi untuk melindungi diri dan keluarganya dari risiko eksternal. Sekitar 72 persen keluarga HNW meyakini asuransi memiliki peranan penting dalam menciptakan dan melindungi kekayaan.

Kedua, terdapat kenaikan permintaan atas produk asuransi yang memberikan manfaat lengkap atau sangat komprehensif, serta adanya kebutuhan terhadap layanan dan manfaat *enriches*. Hal tersebut terjadi karena nasabah di segmen HNW khawatir terhadap perawatan medis dengan manfaat asuransi yang standar.



Ketiga, adanya kenaikan permintaan atas produk asuransi yang lebih likuid dan fleksibel dalam kondisi pasar yang sulit dibandingkan dengan produk asuransi biasa. Hal ini berkaitan dengan produk *unit-linked* yang memiliki nilai tunai terkur.

Joe menilai bahwa perusahaan asuransi dapat menangkap tren itu dengan menyediakan solusi yang komprehensif dan tepat bagi nasabah HNW. Perusahaan asuransi pun harus mampu mengkomunikasikan produknya dengan baik sehingga kebutuhan proteksi nasabah kelas kakap dapat terpenuhi.

"Meskipun tingkat pengetahuan asuransi di kalangan HNW telah meningkat, masih banyak juga yang masih membutuhkan arahan dalam memilih jenis asuransi yang tepat untuk mereka sendiri," ujar Joe dalam keterangan resmi yang diperoleh *Bisnis* pada Senin (19/7/2021).



Chief Sales Officer Chubb Life Indonesia Reguel Pakpahan menjelaskan bahwa dalam riset lainnya yakni Knight Frank *The Wealth Report 2021*, jumlah masyarakat HNW diproyeksikan akan meningkat hingga 110 persen dalam empat tahun ke depan. Hal tersebut mendasari Chubb untuk meningkatkan pemasaran produk asuransi *Loyalty Link*.

Chubb memperbarui produk *Loyalty Link*, yang pertama kali diluncurkan pada 2016 untuk merespons kondisi terkini. Nasabah HNW akan mencari kepastian dan semakin meningkatkan minatnya untuk membeli asuransi jiwa selama pandemi Covid-19, sehingga dapat diponuhi kebutuhannya oleh produk *Loyalty Link*.

"*Loyalty Link* memungkinkan mereka untuk mendapatkan pilihan manfaat yang lebih dilengkapi dengan perlindungan atas kematian akibat kecelakaan serta cacat tetap total dengan uang pertanggungan yang besar hingga Rp10 miliar," ujar Reguel pada Senin (19/7/2021).

Dia menjelaskan bahwa asuransi *unit-linked*, seperti *Loyalty Link*, berperan penting bagi para nasabah HNW dengan memberikan perlindungan dan investasi. Sebagian dari premi yang dibayarkan akan diinvestasikan, alokasi dana investasi itu akan dikelola oleh para profesional sehingga berpotensi memberikan imbal hasil optimal.

Judul	Tokio Marine Sediakan Perlindungan Covid untuk Nasabah
Nama Media	Wartaekonomi.co.id
Newstrend	Program Freemium Isoman Aman dan Nyaman
Halaman/URL	https://www.wartaekonomi.co.id/read351279/tokio-marine-sediakan-perlindungan-covid-untuk-nasabah
Tanggal Berita	2021-07-19
Sentimen	Netral

Kabar Finansial / Asuransi

Tokio Marine Sediakan Perlindungan Covid untuk Nasabah

Senin, 19 Juli 2021, 19:24 WIB



Kredit Foto: Tokio Marine Life Insurance Indonesia

WE Online, Jakarta - Perusahaan asuransi jiwa, **Tokio Marine** Life Insurance Indonesia turut mendukung masyarakat yang harus melakukan isolasi mandiri (isoman) di rumah.

Adapun demi memberikan proteksi ekstra kepada nasabahnya dari Covid-19, Tokio Marine Life memberikan perluasan manfaat untuk pertanggungansian isolasi mandiri tanpa mengenakan biaya tambahan.

Baca Juga: Telemedicine dan Obat Gratis Pasien Isoman Diperluas ke Wilayah Bodetabek

Director of Agency Distribution PT Tokio Marine Life Insurance Indonesia Nelly Husnavati mengatakan terkait perlindungan Covid-19 untuk nasabah, perusahaan telah memberikan penambahan manfaat santunan asuransi jiwa dan perluasan manfaat untuk pertanggungansian isolasi mandiri tanpa mengenakan biaya tambahan

"Program itu kami sudah mulai sejak bulan April lalu," kata Nelly di Jakarta pada akhir pekan lalu. Adanya program ini lanjut dia karena penambahan jumlah kasus Covid-19 di Indonesia terus meningkat cepat.

Di sisi lain tingkat keterisian tempat tidur di rumah sakit di berbagai daerah mencapai 80-90%, bahkan beberapa diantaranya kelebihan kapasitas demi menampung pasien Covid-19 yang terus berdatangan tiada henti setiap harinya, sehingga banyak masyarakat yang memilih isoman.

Seluruh rangkaian program freemium juga dilakukan untuk mendukung pelaksanaan program literasi dan inklusi dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) kepada masyarakat di tengah program vaksinasi yang sedang dilakukan oleh pemerintah untuk percepatan terbentuknya herd immunity.

Sekedar informasi Tokio Marine Life Insurance Indonesia menyediakan beragam produk asuransi jiwa mulai dari produk unit-linked, tradisional, dan syariah; termasuk di dalamnya produk-produk asuransi kesehatan, perencanaan keuangan, jaminan pensiun, dan perencanaan pendidikan yang dipasarkan melalui jalur agensi dan distribusi alternatif.

Iklan ditutup oleh Google

Sampai dengan bulan Maret 2021, TMLI telah memiliki 9 kantor pemasaran di 9 kota yang tersebar di seluruh Indonesia

Judul	Tokio Marine Sediakan Perlindungan Covid untuk Nasabah
Nama Media	Investing.com
Newstrend	Program Freemium Isoman Aman dan Nyaman
Halaman/URL	https://id.investing.com/news/stock-market-news/tokio-marine-sediakan-perlindungan-covid-untuk-nasabah-2104118
Tanggal Berita	2021-07-19
Sentimen	Netral

Tokio Marine Sediakan Perlindungan Covid untuk Nasabah

Warta Ekonomi.co.id | Pasar Saham | 19/07/2021 19:30



Perusahaan asuransi jiwa, Tokio Marine Life Insurance Indonesia turut mendukung masyarakat yang harus melakukan isolasi mandiri (isoman) di rumah.

Adapun demi memberikan proteksi ekstra kepada nasabahnya dari Covid-19, Tokio Marine Life memberikan perluasan manfaat untuk pertanggungansian isolasi mandiri tanpa mengenakan biaya tambahan.

Baca Juga: Telemedicine dan Obat Gratis Pasien Isoman Diperluas ke Wilayah Bodetabek

Director of Agency Distribution PT Tokio Marine Life Insurance Indonesia Nelly Husnavati mengatakan terkait perlindungan Covid-19 untuk nasabah, perusahaan telah memberikan penambahan manfaat santunan asuransi jiwa dan perluasan manfaat untuk pertanggungansian isolasi mandiri tanpa mengenakan biaya tambahan

"Program itu kami sudah mulai sejak bulan April lalu," kata Nelly di Jakarta pada akhir pekan lalu. Adanya program ini lanjut dia karena penambahan jumlah kasus Covid-19 di Indonesia terus meningkat cepat.

Di sisi lain tingkat keterisian tempat tidur di rumah sakit di berbagai daerah mencapai 80-90%, bahkan beberapa diantaranya kelebihan kapasitas demi menampung pasien Covid-19 yang terus berdatangan tiada henti setiap harinya, sehingga banyak masyarakat yang memilih isoman.

Seluruh rangkaian program freemium juga dilakukan untuk mendukung pelaksanaan program literasi dan inklusi dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) kepada masyarakat di tengah program vaksinasi yang sedang dilakukan oleh pemerintah untuk percepatan terbentuknya herd immunity.

Sekedar informasi Tokio Marine Life Insurance Indonesia menyediakan beragam produk asuransi jiwa mulai dari produk unit-linked, tradisional, dan syariah; termasuk di dalamnya produk-produk asuransi kesehatan, perencanaan keuangan, jaminan pensiun, dan perencanaan pendidikan yang dipasarkan melalui jalur agensi dan distribusi alternatif.

Sampai dengan bulan Maret 2021, TMLI telah memiliki 9 kantor pemasaran di 9 kota yang tersebar di seluruh Indonesia

Judul	Nasabah Terkena Covid Diberi Perlindungan
Nama Media	Koran-jakarta.com
Newstrend	Program Freemium Isoman Aman dan Nyaman
Halaman/URL	https://koran-jakarta.com/nasabah-terkena-covid-diberi-perlindungan
Tanggal Berita	2021-07-19
Sentimen	Netral

Perlindungan Asuransi

Nasabah Terkena Covid Diberi Perlindungan

© Senin, 19 Juli 2021 08:38 WIB · Waktu Baca 1 menit



Foto : ISTIMEWA

A A A Pengaturan Font

JAKARTA - Perusahaan asuransi jiwa, Tokio Marine Life Insurance Indonesia memberi perlindungan bagi nasabah yang melakukan isolasi mandiri (isoman) di rumah.

Demi memberikan proteksi ekstra kepada nasabahnya dari [Covid-19](#), perusahaan itu memberikan perluasan manfaat untuk pertanggungansian isolasi mandiri tanpa mengenakan biaya tambahan.

Nelly Husnayati, Director of Agency Distribution PT. Tokio Marine Life Insurance Indonesia mengucapkan terkait perlindungan Covid-19 untuk nasabah, perusahaan itu telah memberikan penambahan manfaat santunan asuransi jiwa dan perluasan manfaat untuk pertanggungansian isolasi mandiri tanpa mengenakan biaya tambahan.

Baca Juga :

[Generasi Muda Harus Jadi Pencipta Lapangan Kerja](#)

"Program itu kami sudah mulai sejak bulan April lalu," ucap Nelly saat memberikan sambutannya ketika membuka acara webinar Program Freemium Isoman Aman dan Nyaman - Panduan Isolasi Mandiri Lengkap untuk Keluarga di Jakarta akhir pekan kemarin.

Adanya program ini terang Nelly karena penambahan kasus [Covid-19](#) di Indonesia terus meningkat cepat. Di sisi lain, tingkat keterisian tempat tidur di rumah sakit di berbagai daerah mencapai 80-90 persen, bahkan beberapa di antaranya kelebihan kapasitas demi menampung pasien Covid-19 yang terus berdatangan tiada henti setiap harinya, sehingga banyak masyarakat yang memilih Isoman.

Seluruh rangkaian Program Freemium juga dilakukan untuk mendukung pelaksanaan program literasi dan inklusi dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) kepada masyarakat di tengah program vaksinasi yang sedang dilakukan oleh pemerintah untuk percepatan terbentuknya herd immunity.

Judul	Tokio Marine Life Hadirkan Program Freemium Isoman
Nama Media	Jakartakita.com
Newstrend	Program Freemium Isoman Aman dan Nyaman
Halaman/URL	https://jakartakita.com/2021/07/19/tokio-marine-life-hadirkan-program-freemium-isoman/
Tanggal Berita	2021-07-19
Sentimen	Netral

Tokio Marine Life Hadirkan Program Freemium Isoman

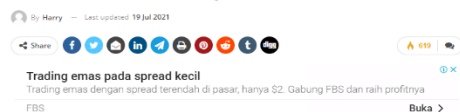


Foto: Istimedia

Jakartakita.com – Jumat (16/7), Tokio Marine Life Insurance Indonesia selaku perusahaan asuransi jiwa yang sangat peduli dengan kebutuhan masyarakat Indonesia, khususnya di situasi darurat seperti di masa pandemi saat ini, menggelar event webinar bertajuk Program Freemium Isoman Aman dan Nyaman – Panduan Isolasi Mandiri Lengkap untuk Keluarga, guna memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia tentang informasi serta panduan seputar isolasi mandiri (isoman), baik untuk dewasa maupun anak-anak, terutama mengenai pelaksanaannya, di mana seluruh materinya disampaikan oleh para narasumber ahli di bidang medis.

Antara lain: Ketua Umum PB Ikatan Dokter Indonesia dr. Daeng M. Faqih SH, MH dan Dokter Spesialis Anak RSKA Bunda Jakarta dr. Dimple Gobind Nagrani, Sp. A, dengan moderator Head of Agency Training & Manpower Development PT Tokio Marine Life Insurance Indonesia, Muhammad Irsan.

Dalam paparannya, Dokter Daeng M. Faqih mengatakan, hal terpenting untuk diperhatikan adalah cara mencegah penularan virus COVID-19 ini, yaitu selain mematuhi protokol kesehatan dengan sangat ketat, juga harus segera melakukan vaksinasi. Seperti pepatah umum, lebih baik mencegah dari pada mengobati.

Ditambahkan, "Penting juga bagi kita untuk mengenal gejala apabila terinfeksi COVID-19, karena gejalanya pada masing-masing orang itu berbeda. Faktanya 70,7% gejala paling umum adalah batuk, kemudian demam, sesak napas, lemas, sakit tenggorokan, pilek, dan sebagainya. Virus ini penularannya sangat cepat dan dapat memicu proses dalam tubuh yang bisa menyebabkan kematian, seperti gagal napas, badai sitokin, dan trombotik/koagulasi darah. Apalagi memiliki komorbiditas, maka akan lebih beresiko meningkatkan kondisi perburukan."

Lebih lanjut diungkapkan, "Saat ini, varian baru COVID-19 yaitu varian Delta, telah menjadikan Indonesia terus mencatat angka kasus positif tertinggi selama beberapa hari terakhir. Hal ini disebabkan karena transmisi varian Delta sampai 60% lebih tinggi dari varian Alfa, di mana varian delta ini dapat menghasilkan penyakit lebih berat. Efektivitas vaksin terhadap varian delta juga lebih rendah dalam mencegah COVID-19 bergejala serta banyak ditemukan pada dewasa muda."

Menurut Dokter Daeng, "Bahkan apabila ada orang yang sempat kontak erat atau melakukan tatap muka/paparan dengan orang dengan hasil PCR positif atau orang bergejala dengan rapid antigen positif dengan jarak 1 meter selama 15 menit atau sempat bersentuhan fisik, maka orang tersebut wajib menjalankan isoman. Begitu juga dengan orang yang terdiagnosis COVID-19 namun tak dapat tempat perawatan di rumah sakit, maka orang tersebut wajib melakukan isoman."

ARTIKEL TERKAIT

Kasus Covid-19 Naik, 'Madu Hjaui' Laris Manis
13 Jul 2021

Anak Usaha MCAS & SiCepat Luncurkan Aplikasi Digihesto..
13 Jul 2021

Kemenkes & Alodokter Jalin Sinergi Fasilitas..
9 Jul 2021

1 dari 6 slide 60

Di kesempatan yang sama, dr. Dimple Gobind Nagrani Sp.A mengatakan bahwa, dalam kondisi seperti sekarang ini, justru yang tidak kalah pentingnya untuk diperhatikan adalah menjaga kestabilan emosi orang tua apabila anaknya terdiagnosis COVID-19.

"Ada beberapa hal yang dapat dilakukan untuk mengatasi hal tersebut yaitu menjauihi informasi yang bukan dari sumber yang terpercaya, konsultasikan kecemasan/pertanyaan ke dokter spesialis dan bukan mendengarkan opini orang sekitar. Selain itu, pengalihan yang positif, contohnya berkomunikasi melalui video call, melakukan hobi seperti berkebun, fotografi, dan sebagainya," bebernya.

Dokter Dimple juga menegaskan, bahwa melakukan tes PCR pada anak itu sangat penting.

"Jangan karena kasihan jadi tidak dilakukan PCR, justru anak-anak itu wajib melakukan tes PCR apabila anak tersebut terkonfirmasi kontak erat dengan orang dewasa yang positif COVID-19. Jadi kalau anaknya ternyata juga positif COVID-19, bisa lebih cepat ditangani dengan pengobatan yang tepat agar kemungkinan sembuhnya pun bisa lebih tinggi," jelasnya lagi.

Ditambahkan, "Jika anak ada kontak dengan orang dewasa yang positif COVID-19 atau kondisinya sedang bergejala, maka harus segera menghubungi dokter spesialis anak anda. Sekarang banyak fasilitas telemedicine yang ditawarkan oleh rumah sakit. Jadi tidak perlu datang ke rumah sakit lagi untuk melakukan konsultasi dengan dokter spesialis anak apabila anak anda bergejala, tidak bergejala, atau memiliki gejala ringan seperti batuk, pilek, demam."

Adapun Tokio Marine Life Insurance Indonesia memberikan perlindungan COVID-19 kepada nasabahnya melalui Program Freemium Isoman yaitu perluasan manfaat untuk pertanggung jawaban isoman di rumah tanpa mengenakan biaya tambahan, sebagai bentuk kepedulian Tokio Marine Life Insurance Indonesia terhadap kondisi yang terjadi saat ini.

"Terkait perlindungan COVID-19 untuk nasabah, Tokio Marine Life Insurance Indonesia juga telah memberikan penambahan manfaat asuransi jiwa dan perluasan manfaat untuk pertanggung jawaban isolasi mandiri tanpa mengenakan biaya tambahan sejak bulan April lalu," Nelly Husnayati, Director of Agency Distribution PT Tokio Marine Life Insurance Indonesia saat memberikan sambutannya ketika membuka acara webinar.

"Seluruh rangkaian Program Freemium Isoman juga dilakukan untuk mendukung pelaksanaan program literasi dan inklusi dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) kepada masyarakat di tengah program vaksinasi yang sedang dilakukan oleh pemerintah untuk percepatan terbentuknya *herd immunity*," tandas Nelly. (Henry)

Judul	OVO Perluas Cakupan Asuransi Perlindungan Jiwa dan Kesehatan dengan COVID-19
Nama Media	Youngster.id
Newstrend	Layanan Asuransi Jiwa Digital
Halaman/URL	https://youngster.id/news/ovo-perluas-cakupan-asuransi-perlindungan-jiwa-dan-kesehatan-dengan-covid-19/
Tanggal Berita	2021-07-19
Sentimen	Netral

OVO Perluas Cakupan Asuransi Perlindungan Jiwa dan Kesehatan dengan COVID-19

19 Juli 2021 In News Reading Time: 1 min read

0



Konferensi Pers Virtual peluncuran PRUTect Care - Hospital Cash di aplikasi OVO. (Foto: istimewa/youngster.id)



mitra10.com

Beli Perlengkapan Rumah Online

Diskon Setiap Hari, Bisa Belanja Online dari Toko Terdekat Mitra10

youngster.id - Tingginya angka kasus COVID-19 di Indonesia membuat sebagian masyarakat mulai berpikir untuk memiliki perlindungan kesehatan. Melihat masih tingginya angka COVID-19 di Indonesia serta kebutuhan masyarakat akan asuransi jiwa dan kesehatan, OVO menghadirkan asuransi perlindungan jiwa dan kesehatan dengan Covid-19.

Head of Corporate Communications OVO, Harumi Supit mengatakan produk ini merupakan asuransi Syariah berbasis digital PRUTect Care - Hospital Cash, yang merupakan hasil kolaborasi dengan PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) dan dipasarkan melalui pialang asuransi, PT Salvus Inti.

"Dengan premi yang terjangkau, pengguna OVO bisa mendapatkan proteksi maksimal dari PRUTect Care - Hospital Cash. Apalagi di tengah kondisi COVID-19 yang terus meningkat angkanya, tentu saat ini kesehatan menjadi prioritas utama keluarga Indonesia," kata Harumi Supit, Head of Corporate Communications OVO dalam keterangan pers, Senin (19/7/2021).

Baca juga : [Pekerja Optimis Tahun 2021 Ekonomi Akan Membaik](#)

Beberapa keuntungan yang didapatkan dari PRUTect Care - Hospital Cash antara lain, santunan rawat inap sampai Rp300.000 per hari selama 90 hari dalam satu tahun polis. Lalu, santunan ICU sampai Rp600.000 maksimum 30 hari dan mengurangi jumlah hari Santunan Rawat Inap. Selain itu, manfaat cacat total akibat kecelakaan sampai Rp18 dan manfaat meninggal dunia karena penyakit menular dan kecelakaan sampai Rp63 juta.

"Masyarakat hanya tinggal mengakses aplikasi OVO untuk registrasi dan pilih mana paket yang diinginkan, lalu selesai. Proses klaim pun dapat dilakukan secara daring dengan mudah melalui aplikasi Pulse by Prudential. Ini merupakan wujud komitmen kami untuk membantu meringankan beban mereka yang terdampak COVID-19," ujar Harumi.

Baca juga : [Kini Moka Terintegrasi Dengan 3 Platform Dompot Digital](#)

Selain itu, guna meningkatkan perlindungan jiwa dan kesehatan masyarakat selama masa PPKM Darurat, PRUTect Care - Hospital Cash menghadirkan program *cashback* sebesar 10 persen untuk paket apapun periode 1 tahun dengan mengaktifkan fitur Autodebit ketika memperolehnya. Promo ini berlaku hingga 25 Juli 2021 dengan syarat dan ketentuan yang dapat diakses di aplikasi OVO.

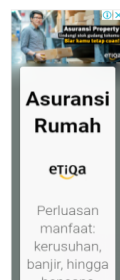
Judul	IFG: Pengelolaan aset dan liabilitas jadi masalah asuransi di Indonesia
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Pengelolaan aset & Liabilitas
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/ifg-pengelolaan-aset-dan-liabilitas-jadi-masalah-asuransi-di-indonesia
Tanggal Berita	2021-07-20
Sentimen	Netral

IFG: Pengelolaan aset dan liabilitas jadi masalah asuransi di Indonesia

Selasa, 20 Juli 2021 / 10:59 WIB



ILUSTRASI, logo Indonesia Financial Group (IFG)



Reporter: Ferrika Sari | Editor: Anna Suci Perwitasari

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Indonesia Financial Group (IFG) mengatakan, permasalahan industri asuransi dan dana pensiun di Indonesia disebabkan oleh pengelolaan aset dan liabilitas yang tidak *prudent*. Akibatnya, perusahaan pengelola tidak dapat memenuhi janji investasi yang ditawarkan nasabah.

"Padahal, prioritas utama perusahaan yang bergerak di asuransi dan dana pensiun adalah memastikan dana nasabah pemegang polis harus aman" kata Direktur Bisnis IFG, Pantro Pander Silitonga, dalam keterangan resmi, Senin (19/7).

Iklan ditutup oleh Google

Menurut Pantro, pengelolaan aset dan liabilitas yang tidak *prudent* dapat berdampak pada defisit tingkat kesehatan perusahaan asuransi maupun dana pensiun.

Seperti diketahui, tingkat kesehatan perusahaan pengelolaan dana pensiun diukur salah satunya dari Rasio Kecukupan Dana (RKD). Permasalahan yang terjadi ketika perusahaan dana pensiun tersebut menggunakan asumsi tingkat bunga aktuarial yang tinggi untuk mencapai target pencapaian *return* investasi yang tinggi.

Hal ini mendorong perusahaan dana pensiun untuk menempatkan investasi pada instrumen berisiko tinggi yang dapat berdampak ke RKD jika perusahaan tidak bisa mendapatkan tingkat hasil investasi yang sesuai dengan tingkat bunga teknis.

Baca Juga: [IFG akan terima suntikan dana Rp 20 triliun](#)

Walaupun RKD tercatat 100%, namun pengalokasian *fixed asset* dan *non-liquid* yang digunakan untuk pemenuhan kewajiban jangka pendek tetap berpotensi menimbulkan masalah likuiditas.

Mengingat karakteristik program pensiun yang memiliki liabilitas jangka panjang yakni lebih dari 10 tahun. Kemudian pengelolaan aset liabilitas (ALM) yang tidak optimal menimbulkan *asset-liability mismatch* dan memiliki *shortage* likuiditas yang cukup besar.

"Yang perlu ditekankan adalah pentingnya penerapan *liability driven investment* (LDI) untuk mengoptimalkan ALM yang disesuaikan dengan profil liabilitas dalam *risk appetite* yang ditentukan," pungkas Pantro.

Pada Kamis (15/7) lalu, IFG menggelar Webinar Kolaborasi Workstream Predictability and Investment dengan topik Asset Liability Management yang diikuti oleh perwakilan dari IFG dan anak perusahaan termasuk perusahaan pelat merah yang masuk dalam klaster asuransi dan dana pensiun.

Judul	Soal Peraturan Bank Digital, Ini Update Terbaru OJK
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Aturan Bank Digital
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20210719175832-17-262108/soal-peraturan-bank-digital-ini-update-terbaru-ojk
Tanggal Berita	2021-07-19
Sentimen	Netral

Soal Peraturan Bank Digital, Ini Update Terbaru OJK

MARKET - Monica Wareza, CNBC Indonesia | 19 July 2021 18:55

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



Foto: CNBC Indonesia/ Andrian Kristianto

Jakarta, CNBC Indonesia - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyebutkan perkembangan mengenai Peraturan OJK baru mengenai Bank Umum masih dalam harmonisasi dengan Kementerian Hukum dan HAM. Sebelumnya RPOJK tersebut ditargetkan bisa ditetapkan menjadi POJK pada pertengahan tahun ini.

"Masih harmonisasi dengan Kemenkumham," kata Sekar kepada CNBC Indonesia, Senin (19/7/2021).

Adapun POJK salah satunya akan mengatur mengenai pendirian bank baru, termasuk bank yang akan beroperasi penuh secara digital. Adanya peraturan ini untuk mengakomodasi perkembangan industri perbankan yang saat ini mulai beralih pada sistem digital.

Iklan ditutup oleh Google

Baca: Perhatian! OJK Bicara Bank Digital, Begini Konsep Izinnya

Sebelumnya Sekar mengungkapkan bahwa OJK tidak mendikotomikan bank digital atau bank umum. Kedua hal ini dianggap sebagai model bisnis bank saja. Di Indonesia saat ini hanya dikenal dua bank, yakni bank umum dan bank perkreditan rakyat (BPR).

"Existing regulasi OJK pada dasarnya telah mengarah kepada regulasi yang dapat mengakomodir keberadaan layanan bank digital sebagaimana diatur dalam POJK tentang Layanan Perbankan Digital (LPD)(POJK 12/POJK 03/2018)," kata Sekar beberapa waktu lalu.

Namun demikian, dia tak memungkiri bahwa saat ini telah terjadi perubahan bisnis bank menjadi digital untuk menyesuaikan dengan perilaku nasabah.

"Kami memang juga sedang menyiapkan rancangan POJK mengenai Bank Umum, di dalamnya juga akan mengatur pendirian bank baru, termasuk yang ingin mendirikan bank fully digital. RPOJK Bank Umum ini diperkirakan akan terbit pertengahan tahun 2021," lanjutnya.

Baca: Maksimalikan Pengawasan Fintech, OJK Bangun Pusat Data Canggih

Sejalan hal tersebut, Deputi Direktur dan Perbankan Internasional OJK, Tony, mengatakan pengertian bank digital yang ada saat ini adalah perubahan bisnis model atau cara pelayanan bank kepada nasabahnya.

Namun izin pendirian bank ini hanya akan berdasarkan dua jenis bank, yakni bank umum dan BPR.

"Seperti UU telah mengatur bahwa lisensi bank itu seperti yang tadi saya sampaikan bank umum dan BPR. Jadi kalau misalnya ada bank digital itu bukan berarti ada licensing tersendiri tapi memang itu hanya perubahan bisnis model atau cara mereka memberikan layanan kepada masyarakat jadi hanya tidak akan merubah perizinan tadi, perizinan tetap bank umum atau BPR," terang Tony dalam sebuah webinar.