

Jum'at, 22 Oktober 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	AAJI: Inklusi Asuransi Bantu Pemulihan Ekonomi
Nama Media	Pasardana.id
Newstrend	Literasi Keuangan & Asuransi
Halaman/URL	https://pasardana.id/news/2021/10/21/aaji-inklusi-asuransi-bantu-pemulihan-ekonomi/
Tanggal Berita	2021-10-21
Sentimen	Positif

AAJI: Inklusi Asuransi Bantu Pemulihan Ekonomi

Adi - Kamis, 21 Oktober 2021 11:51



Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia

foto: dok. AAJI

Pasardana.id - Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) bersama dengan regulator serta pemangku kepentingan lainnya dalam industri keuangan non bank (IKNB) menguatkan komitmennya dalam mendorong literasi keuangan dan asuransi melalui kegiatan seri kampanye literasi yang masif, dengan melibatkan masyarakat dari berbagai kalangan di Bulan Inklusi Keuangan (BIK), selama bulan Oktober ini.

AAJI dan anggotanya dari perusahaan asuransi jiwa dan reasuransi secara aktif melakukan edukasi keuangan dan asuransi dengan meramaikan perhelatan daring FinExpo-BIK 2021 yang diselenggarakan mulai 18 Oktober sampai dengan 2 November 2021.

Bagi AAJI, kegiatan yang diselenggarakan oleh regulator industri keuangan dengan berbagai institusi Pemerintah dan perusahaan jasa keuangan (PUJK) ini merupakan bukti nyata sinergi dan kolektivitas seluruh pemangku kepentingan dalam meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya memiliki akses ke layanan jasa keuangan, termasuk perlindungan asuransi jiwa.

Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Budi Tampubolon meyakini, bahwa kampanye inklusi dan literasi asuransi yang masif masih perlu dilakukan karena faktanya baru sekitar 6,5% penduduk Indonesia yang saat ini memiliki perlindungan asuransi jiwa.

"Yang belum terlalu dipahami banyak masyarakat, asuransi jiwa adalah salah satu cara paling efektif untuk mengatur keuangan masa depan. Ditambah dengan adanya risiko pandemi, masa depan masih menjadi sesuatu yang tidak dapat dipastikan oleh siapa pun. Di situlah pentingnya produk asuransi jiwa dalam melindungi semua orang dan keluarga tercinta dari berbagai risiko di masa depan," jelas Budi, Kamis (21/10/2021).

Menurutnya, berbagai risiko kehidupan di masa sulit seperti saat ini bisa menghambat pelaksanaan rencana yang sudah disusun untuk masa depan.

Dengan perlindungan asuransi yang lebih baik, Budi meyakini proses pemulihan ekonomi saat pandemi akan mampu berjalan lebih stabil-positif.

Karena itu, meski masih dalam tantangan masa pandemi, AAJI bersama segenap insan asuransi Indonesia terus berupaya meningkatkan literasi asuransi, khususnya kepada kaum millennial sebagai generasi bangsa selanjutnya.

"Kampanye menyasar generasi millennial ini adalah salah satu ikhtiar penting pemulihan ekonomi. Mereka adalah generasi emas yang berperan penting membangun perekonomian Indonesia di masa depan. Mudah-mudahan dengan perkembangan teknologi terkini dan meningkatnya kemampuan dalam memanfaatkan teknologi ini serta akses ke perlindungan asuransi, gen millennial ini akan mendongkrak kualitas kehidupan bangsa kita di masa depan," ungkap Budi.

Judul	AAJI: Hanya 6,5 Persen Penduduk Indonesia Miliki Asuransi Jiwa
Nama Media	Marketing.co.id
Newstrend	Literasi Keuangan & Asuransi
Halaman/URL	https://marketing.co.id/aaji-hanya-65-persen-penduduk-indonesia-miliki-asuransi-jiwa/
Tanggal Berita	2021-10-21
Sentimen	Positif

FINANCIAL SERVICES

AAJI: Hanya 6,5 Persen Penduduk Indonesia Miliki Asuransi Jiwa

By Tony Burhanudin

Posted on 21 October 2021



Marketing.co.id – Berita Financial Services | Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia(AAJI) Budi Tampubolon meyakini, bahwa kampanye inklusi dan literasi asuransi yang masif masih perlu dilakukan karena faktanya baru sekitar 6,5 persen penduduk Indonesia yang saat ini memiliki perlindungan asuransi jiwa.

"Yang belum terlalu dipahami banyak masyarakat, asuransi jiwa adalah salah satu cara paling efektif untuk mengatur keuangan masa depan. Ditambah dengan adanya risiko pandemi, masa depan masih menjadi sesuatu yang tidak dapat dipastikan oleh siapapun. Disitulah pentingnya produk asuransi jiwa dalam melindungi semua orang dan keluarga tercinta dari berbagai risiko di masa depan," jelas Budi.

Menurutnya, berbagai risiko kehidupan di masa sulit seperti saat ini bisa menghambat pelaksanaan rencana yang sudah disusun untuk masa depan. Dengan perlindungan asuransi yang lebih baik, Budi meyakini proses pemulihan ekonomi saat pandemi akan mampu berjalan lebih stabil-positif. Karena itu, meski masih dalam tantangan masa pandemi, AAJI bersama segenap insan asuransi Indonesia terus berupaya meningkatkan literasi asuransi, khususnya kepada kaum milenial sebagai generasi bangsa selanjutnya.

Baca juga: [TIPS] Kapan Sebaiknya Anda Membeli Asuransi Jiwa?

"Kampanye menyasar generasi millennial ini adalah salah satu ikhtiar penting pemulihan ekonomi. Mereka adalah generasi emas yang berperan penting membangun perekonomian Indonesia di masa depan. Mudah-mudahan dengan perkembangan teknologi terkini dan meningkatnya kemampuan dalam memanfaatkan teknologi ini serta akses ke perlindungan asuransi, gen millennial ini akan mendorong kualitas kehidupan bangsa kita di masa depan," ungkap Budi.



Budi Tampubolon – Ketua Dewan Pengurus AAJI(1)

Inklusi Asuransi Jiwa lewat Pelatihan, Lomba Penulisan, dan Webinar Gen Milenial

Dalam kegiatan webinar pamungkas yang menyasar ratusan peserta hari, Kamis (21/10/2021), AAJI menggelar bahasan soal strategi pengaturan keuangan di masa pandemi bagi kalangan millennial. Narasumber di webinar yang dilangsungkan selama dua jam mulai pukul 15.00 WIB tersebut dibuka oleh Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasaribu dandiisi pembicara kenamaan, Perencana Keuangan Rista Zwestika Reni dan *Mindfulness Practitioner* Raden Prisyia.

Baca juga: [TIPS] Panduan Perencanaan Keuangan untuk Perempuan, Tak Sebatas Atur Pengeluaran

"Lewat pertemuan *online* di berbagai program pelatihan, lomba penulisan dan webinar millennial, AAJI akan berfokus meningkatkan akses publik terhadap perlindungan asuransi jiwa. Selain penguatan akses, ketersediaan produk layanan jasa keuangan, penggunaan, serta kualitas

asuransi jiwa yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat adalah fokus AAJI bersama perusahaan anggota," kata Budi.

Ini merupakan bagian dari rangkaian kegiatan AAJI untuk melakukan sosialisasi dan edukasi kepada masyarakat Indonesia selama bulan Oktober akan pentingnya berasuransi demi masa depan yang lebih baik. Dengan tajuk "Inklusi Keuangan Untuk Semua, Bangkitkan Ekonomi Bangsa", AAJI telah memulai kampanyenya di awal bulan ini dengan pelatihan menulis karyawan dan tenaga pemasar perusahaan anggota serta masyarakat umum.

Selain itu, AAJI juga menyelenggarakan lomba penulisan bagi dua segmen peserta yang berlangsung hingga akhir bulan ini. Bulan Oktober menjadi momentum penting bagi industri asuransi seiring dengan momentum peringatan Hari Asuransi yang ke-16 pada tanggal 18 Oktober lalu.

Judul	AAJI: Peningkatan Inklusi Asuransi Perkuat Pemulihan Ekonomi Masyarakat
Nama Media	Industry.co.id
Newstrend	Literasi Keuangan & Asuransi
Halaman/URL	https://www.industry.co.id/read/95678/aaji-peningkatan-inklusi-asuransi-perkuat-pemulihan-ekonomi-masyarakat
Tanggal Berita	2021-10-21
Sentimen	Positif

AAJI: Peningkatan Inklusi Asuransi

Oleh : Wiyanto | Kamis, 21 Oktober 2021 - 14:39 WIB



Facebook Twitter LinkedIn WhatsApp LINE A A

Berita Terkait



Memahami Unsur-unsur Berinteraksi dalam Ruang Digital

Cloud4C Telah Dinobatkan Sebagai Visioner pada 2021 Gartner® Magic Quadrant™ untuk Layanan Transformasi TI Cloud Publik

Resmikan Kampus PEPI, Mentan Ubah Paradigma Pertanian

INDUSTRY.co.id-Jakarta – Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) bersama dengan regulator serta pemangku kepentingan lainnya dalam industri keuangan non bank (KNB) menguatkan komitmennya dalam mendorong literasi keuangan dan asuransi melalui kegiatan seri kampanye literasi yang masif dengan melibatkan masyarakat dari berbagai kalangan di Bulan Inklusi Keuangan (BIK), selama bulan Oktober ini.

AAJI dan anggotanya dari perusahaan asuransi jiwa dan reasuransi secara aktif melakukan edukasi keuangan dan asuransi dengan meramaikan perhelatan daring FinExpo-BIK 2021 yang diselenggarakan dari tanggal 18 Oktober sampai dengan 2 November 2021. Bagi AAJI, kegiatan yang diselenggarakan oleh regulator industri keuangan dengan berbagai institusi Pemerintah dan perusahaan jasa keuangan (PUJK) ini merupakan bukti nyata sinergi dan kolektivitas seluruh pemangku kepentingan dalam meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya memiliki akses ke layanan jasa keuangan, termasuk perlindungan asuransi jiwa.

Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampubolon meyakini bahwa kampanye inklusi dan literasi asuransi yang masif masih perlu dilakukan karena faktanya baru sekitar 6,5 persen penduduk Indonesia yang saat ini memiliki perlindungan asuransi jiwa.

"Yang belum terlalu dipahami banyak masyarakat, asuransi jiwa adalah salah satu cara paling efektif untuk mengatur keuangan masa depan. Ditambah dengan adanya risiko pandemi, masa depan masih menjadi sesuatu yang tidak dapat dipastikan oleh siapa pun. Di situlah pentingnya produk asuransi jiwa dalam melindungi semua orang dan keluarga tercinta dari berbagai risiko di masa depan," jelas Budi.

Menurutnya, berbagai risiko kehidupan di masa sulit seperti saat ini bisa menghambat pelaksanaan rencana yang sudah disusun untuk masa depan. Dengan perlindungan asuransi yang lebih baik, Budi meyakini proses pemulihan ekonomi saat pandemi akan mampu berjalan lebih stabil-positif. Karena itu, meski masih dalam tantangan masa pandemi, AAJI bersama segenap insan asuransi Indonesia terus berupaya meningkatkan literasi asuransi, khususnya kepada kaum millennial sebagai generasi bangsa selanjutnya.

"Kampanye menasar generasi millennial ini adalah salah satu ikhtiar penting pemulihan ekonomi. Mereka adalah generasi emas yang berperan penting membangun perekonomian Indonesia di masa depan. Mudah-mudahan dengan perkembangan teknologi terkini dan meningkatnya kemampuan dalam memanfaatkan teknologi ini serta akses ke perlindungan asuransi, gen millennial ini akan mendorong kualitas kehidupan bangsa kita di masa depan," ungkap Budi.

Inklusi Asuransi Jiwa lewat Pelatihan, Lomba Penulisan, dan Webinar Gen Millennial

Dalam kegiatan webinar pamungkas yang menasar ratusan peserta Kamis (21/10/2021) esok, AAJI akan menggelar bahasan soal strategi pengaturan keuangan di masa pandemi bagi kalangan millennial. Narasumber di webinar yang akan berlangsung selama dua jam mulai pukul 15.00 WIB tersebut akan dibuka oleh Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasaribu dan diisi pembicara kenamaan, Perencana Keuangan Rista Zwestika Reni dan Mindfulness Practitioner Raden Prisyia.

"Lewat pertemuan online di berbagai program pelatihan, lomba penulisan dan webinar millennial, AAJI akan berfokus meningkatkan akses publik terhadap perlindungan asuransi jiwa. Selain penguatan akses, ketersediaan produk layanan jasa keuangan, penggunaan, serta kualitas asuransi jiwa yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat adalah fokus AAJI bersama perusahaan anggota," kata Budi.

Ini merupakan bagian dari rangkaian kegiatan AAJI untuk melakukan sosialisasi dan edukasi kepada masyarakat Indonesia selama bulan Oktober akan pentingnya berasuransi demi masa depan yang lebih baik. Dengan tajuk "Inklusi Keuangan Untuk Semua, Bangkitkan Ekonomi Bangsa", AAJI telah memulai kampanyenya di awal bulan ini dengan pelatihan menulis karyawan dan tenaga pemasar perusahaan anggota serta masyarakat umum. Selain itu, AAJI juga menyelenggarakan lomba penulisan bagi dua segmen peserta yang berlangsung hingga akhir bulan ini. Bulan Oktober menjadi momentum penting bagi industri asuransi seiring dengan momentum peringatan Hari Asuransi yang ke-16 pada tanggal 18 Oktober lalu.

"Tema Hari Asuransi kali ini adalah "Literasi Asuransi Untuk Negeri, Kenali - Pahami - Miliki". Pesan saya kepada semua teman-teman, produk asuransi jiwa memberikan perlindungan atas kerugian finansial yang timbul akibat ketidakpastian. Sehingga kekuatan asuransi justru bukanlah untuk semata-mata mencari keuntungan di masa kini saja, tapi justru untuk memastikan masa depan yang lebih baik," tutup Budi.

Judul	Asuransi Unit Link Dikeluhkan Masyarakat, Pimpinan DPR Minta Polisi Tindak Tegas
Nama Media	Liputan6.com
Newstrend	Aduan Nasabah Unitlink
Halaman/URL	https://www.liputan6.com/news/read/4690182/asuransi-unit-link-dikeluhkan-masyarakat-pimpinan-dpr-minta-polisi-tindak-tegas
Tanggal Berita	2021-10-21
Sentimen	Netral

Home > News > **Peristiwa**

Asuransi Unit Link Dikeluhkan Masyarakat, Pimpinan DPR Minta Polisi Tindak Tegas

Delvira Husabert
21 Okt 2021, 16:04 WIB



Sufmi Dasco Ahmed akan menggantikan Fadli Zon menjadi Wakil Ketua DPR RI dari Partai Gerindra. (Mardela.com)

Liputan6.com, Jakarta Pimpinan Dewan Perwakilan Rakyat (DPR) menerima banyak aduan masyarakat terkait kasus **asuransi unit link**. Wakil Ketua DPR Sufmi Dasco Ahmed meminta kepolisian segera bergerak cepat karena kasus tersebut telah menelan banyak korban.

"Saya meminta Kepolisian menggunakan langkah-langkah yang tegas agar korban-korban tidak lagi banyak berjatuhan karena banyak sekali pengaduan-pengaduan unit link ini yang masuk ke DPR," kata Dasco pada wartawan, Kamis (21/10/2021).

"Hal seperti ini yang perlu diluruskan dan saya minta Kepolisian Negara Republik Indonesia bertindak cepat untuk mencegah kerugian yang lebih besar yang timbul di masyarakat," tambahnya.

Dasco berharap kasus bisa diselesaikan segera dan uang para korban bisa dikembalikan.

"Cara-cara marketing saya pikir mesti diperbaiki dan korban yang merasa uangnya hilang itu juga supaya segera dapat dikembalikan," ujar dia.



2 dari 2 halaman

Siapkan Regulasi



Ilustrasi asuransi unit link. (Shutterstock)

Dasco juga meminta Polisi mengungkap modus di balik kasus unit link sehingga bisa menimbulkan banyak korban.

"Akibatnya, masyarakat dirugikan bahwa ternyata dana simpanan hari tua, dana anak sekolah, ternyata diinvestasikan dan ketika mau diambil dinyatakan investasinya lagi menurun sehingga nilai yang dibayarkan menjadi tinggal 48-50 persen," ujarnya.

"Masyarakat kadang-kadang menganggap bahwa asuransi itu adalah produk dari bank tersebut. Padahal, ketika kemudian dikomplain, ternyata beda, bukan produk dari bank itu," tambahnya.

Dasco pun mendorong Otoritas Jasa Keuangan (OJK) agar segera membuat aturan teknis yang lebih komprehensif dan ketat terkait hal tersebut.

"Secara keseluruhan perkembangan **unit link** ini luar biasa. Apa yang diperlukan? Adanya regulasi teknis yang mengatur secara lebih komprehensif dan ketat guna menjamin kepastian hukum dan kepentingan bersama, baik itu perusahaan asuransi maupun nasabah atau pemegang polis," katanya.

Judul	DPR Soroti Kasus Kerugian Investasi Nasabah Asuransi yang Terhubung dengan Produk
Nama Media	Liputan6.com
Newstrend	Aduan Nasabah Unitlink
Halaman/URL	https://www.liputan6.com/news/read/4690173/dpr-soroti-kasus-kerugian-investasi-nasabah-asuransi-yang-terhubung-dengan-produk
Tanggal Berita	2021-10-21
Sentimen	Netral

Home > News > **Finansial**

DPR Soroti Kasus Kerugian Investasi Nasabah Asuransi yang Terhubung dengan Produk

Liputan6.com
on Oct 20, 17:23 WIB

Facebook Twitter Email WhatsApp



Wakil Ketua DPR RI Sufmi Dasco Ahmad, Rabu (14/10/2021). (Liputan6.com/ Muhammad Ridwan Phengmon)

Liputan6.com, Jakarta - Wakil Ketua DPR RI Sufmi Dasco Ahmad menerima keluhan dan aduan dari masyarakat terkait dengan masih maraknya kasus kerugian investasi nasabah asuransi yang terhubung dengan produk asuransi (unit link).

"Saya pikir, dalam persoalan ini, nasabah tidak bisa disalahkan 100 persen dan pihak perusahaan asuransi juga tidak bisa dibenarkan 100 persen. Karena dalam praktiknya, penyampaian produk asuransi unit link oleh agen marketing asuransi hanya terfokus pada penyampaian ilustrasi hasil investasi yang menggiurkan, sehingga tidak sedikit nasabah yang merasa terkabuli," kata Sufmi Dasco, Kamis (21/10/2021).

Oleh karena itu, Ketua Harian Partai Gerindra ini meminta kepada pihak kepolisian untuk mendalami persoalan investasi nasabah asuransi yang terhubung dengan produk asuransi (unit link) karena adanya pihak-pihak yang merasa dirugikan.

"Dan bila perlu, mengawal tindakan tegas guna membantu masyarakat agar dana nasabahnya tersebut dapat dikembalikan, sebagaimana mestinya," ucap Sufmi Dasco.

Dia menjelaskan, persoalan kenapa muncul adalah para agen asuransi yang menawarkan produk unit link, seringkali hanya menggunakan ilustrasi dengan asumsi hasil investasi tinggi.

"Jadi, pada saat ditawarkan oleh agen marketing yang ditekankan adalah ilustrasi keuntungan dari investasi, lalu tanda tangan ilustrasi dan membayar, kemudian barulah polis asuransi datang. Nah, polis itu selain tulisannya kecil-kecil dan dokumennya banyak, jadi tidak di baca lagi, karena kan ilustrasinya sudah dijelaskan dan juga sudah ditandatangani," terang dia.

Wakil Ketua DPR RI Bidang Ekonomi dan Keuangan ini menilai, maraknya produk asuransi unit link yang dikeluhkan oleh masyarakat harus menjadi catatan serius bagi Otoritas Jasa Keuangan (OJK) agar segera membuat aturan teknis yang lebih komprehensif dan ketat terkait dengan hal tersebut.

"Secara keseluruhan perkembangan unit link ini luar biasa. Apa yang diperlukan? Adanya regulasi teknis yang mengatur secara lebih komprehensif dan ketat guna menjamin kepastian hukum dan kepentingan bersama, baik itu perusahaan asuransi maupun nasabah atau pemegang polis," tegas Sufmi Dasco Ahmad.



2 dari 2 halaman

Kasus Investasi Nasabah Asuransi



Bekasangan diketahui bahwa yang dianggap asuransi hari tua atau asuransi kesehatan, ternyata bukan asuransi, tetapi diinvestasikan.

Parahnya lagi, penawaran produk asuransi unit link, di beberapa kasus counter-nya bersebelahan dengan customer service (CS) di dalam sebuah bank.

Tidak jarang juga, bahkan CS bank sendiri yang menawarkan unit link kepada calon nasabah, sehingga hal tersebut banyak diumumkan oleh masyarakat bahwa produk unit link adalah produk bank.

"Dan pada menyimpan uang di produk unit link yang bernilai tinggi bahkan menipu, malah lebih baik, simpan uangnya di bawah bantal saja atau di bank, seperti biasa," ucap salah satu korban yang merasa dirugikan oleh produk asuransi unit link.

Judul	Wakil Ketua DPR Minta Polri Tindak Tegas Asuransi Unit Link
Nama Media	Republika.co.id
Newstrend	Aduan Nasabah Unitlink
Halaman/URL	https://www.republika.co.id/berita/r1buzq436/dpr-minta-polri-tindak-tegas-asuransi-unit-link
Tanggal Berita	2021-10-21
Sentimen	Netral

Home > News > Nasional

Wakil Ketua DPR Minta Polri Tindak Tegas Asuransi Unit Link

Kamis 21 Oct 2021 19:35 WIB
Red: Agan raharjo



Wakil Ketua DPR yang juga Ketua Majelis Permusyawaratan Rakyat Sufmi Dasco Ahmad menjawab pertanyaan media di Kompleks Parlemen Senayan, Sabtu (11/10). Foto: Beridita/Publiko Ad Jescro

Dasco mengaku menerima banyak keluhan terkait maraknya kasus kerugian investasi.

REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA--Wakil Ketua DPR Sufmi Dasco Ahmad meminta Polri menindak tegas asuransi unit link. Ia mengatakan, sudah banyak aduan dan keluhan dari masyarakat yang disampaikan kepada dirinya terkait asuransi unit link ini.

"Pihak kepolisian perlu mendalami persoalan tersebut karena adanya pihak-pihak yang merasa dirugikan, dan bila perlu mengambil tindakan tegas untuk membantu masyarakat agar dana nasabah tersebut dapat dikembalikan, sebagaimana mestinya," kata Dasco, di Jakarta, Kamis (21/10).

Dia mengaku menerima banyak keluhan dan aduan dari masyarakat terkait dengan masih maraknya kasus kerugian investasi nasabah asuransi yang terhubung dengan produk asuransi atau unit link. Menurut dia, dalam persoalan tersebut, nasabah tidak bisa disalahkan 100 persen, dan perusahaan asuransi juga tidak bisa dibenarkan 100 persen.

"Karena dalam praktiknya penyampaian produk asuransi unit link oleh agen marketing asuransi hanya terfokus pada penyampaian ilustrasi hasil investasi yang menggiurkan, sehingga tidak sedikit nasabah yang merasa terkelabui," ujarnya.



Ia menjelaskan, persoalan yang sering muncul adalah para agen asuransi yang menawarkan produk unit link seringkali hanya menggunakan ilustrasi dengan asumsi hasil investasi yang tinggi. Dia mengatakan, saat ditawarkan oleh agen marketing, yang ditekankan adalah ilustrasi keuntungan dari investasi, lalu tanda tangan ilustrasi dan membayar, kemudian baru polis asuransi datang.

"Polis itu selain tulisannya kecil-kecil dan dokumennya banyak, jadi tidak di baca lagi, karena ilustrasinya sudah dijelaskan dan juga sudah ditandatangani," katanya lagi.

Namun, menurut dia, belakangan diketahui bahwa yang dianggap asuransi hari tua atau asuransi kesehatan, ternyata bukan asuransi, tetapi diinvestasikan. Dia menilai maraknya produk asuransi unit link yang dikeluhkan masyarakat harus menjadi catatan serius bagi Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Dasco meminta OJK segera membuat aturan teknis yang lebih komprehensif dan ketat terkait dengan hal tersebut.

Dasco menilai perkembangan unit link saat ini luar biasa, sehingga diperlukan adanya regulasi teknis yang mengatur secara lebih komprehensif dan ketat. Hal ini untuk menjamin kepastian hukum dan kepentingan bersama, seperti perusahaan asuransi maupun nasabah atau pemegang polis.

Judul	Dasco Desak Polri Tindak Tegas Asuransi
Nama Media	Banten Pos
Newstrend	Aduan Nasabah Unitlink
Halaman/URL	2
Tanggal Berita	2021-10-22
Sentimen	Netral

Dasco Desak Polri Tindak Tegas Asuransi

JAKARTA, BANPOS - Wakil Ketua DPR Sufmi Dasco Ahmad menerima keluhan dan aduan dari masyarakat terkait dengan masih maraknya kasus kerugian investasi nasabah asuransi yang terhubung dengan produk asuransi (unit link).

"Saya pikir, dalam persoalan ini, nasabah tidak bisa disalahkan 100 persen dan pihak perusahaan asuransi juga tidak bisa dibenarkan 100 persen," ujarnya, Kamis (21/9).

Soalnya, dalam praktiknya, penyampaian produk asuransi unit link oleh agen marketing asuransi hanya terfokus pada penyampaian ilustrasi hasil investasi yang menggiurkan. "Sehingga tidak sedikit nasabah yang merasa terkelabui," imbuh Dasco.

Karena ada pihak-pihak yang merasa dirugikan, Ketua Harian Partai Gerindra ini meminta pihak kepolisian untuk mendalami persoalan tersebut.



membayar, kemudian barulah polis asuransi datang. Nah, polis itu selain tulisannya kecil-kecil dan dokumennya banyak, jadi tidak di baca lagi, karena kan ilustrasinya sudah dijelaskan dan juga sudah ditandatangani," jelas Dasco.

Belakangan diketahui, yang dianggap asuransi hari tua atau asuransi kesehatan, ternyata bukan asuransi. Tetapi, diinvestasikan. Parahnya lagi, dalam beberapa kasus, penawaran produk asuransi unit link, counter-nya bersebelahan dengan customer service (CS) di dalam sebuah bank. Tak jarang juga, CS bank sendiri yang menawarkan unit link kepada calon nasabah. Jadi, banyak masyarakat yang berasumsi, bahwa produk unit link adalah produk bank.

"Daripada menyimpan uang di produk unit link yang berisiko tinggi bahkan merugi, maka lebih baik,

simpan uangnya di bawah bantal saja atau di bank, seperti biasa," ucap Dasco, menyitir pendapat salah satu korban yang merasa dirugikan produk asuransi unit link.

Terakhir, Wakil Ketua DPR Bidang Ekonomi dan Keuangan ini menilai, maraknya produk asuransi unit link yang dikeluhkan oleh masyarakat harus menjadi catatan serius bagi Otoritas Jasa Keuangan (OJK) agar segera membuat aturan teknis yang lebih komprehensif dan ketat terkait dengan hal tersebut.

"Secara keseluruhan perkembangan unit link ini luar biasa. Apa yang dipertukan? Adanya regulasi teknis yang mengatur secara lebih komprehensif dan ketat guna menjamin kepastian hukum dan kepentingan bersama, baik itu perusahaan asuransi maupun nasabah atau pemegang polis," tutup Dasco. (TIF/PBN/RMD)

Judul	Masyarakat Keluhkan Produk Asuransi Unit Link, Pimpinan DPR Minta Polri Tindak Tegas
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Aduan Nasabah Unitlink
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/bisnis/2021/10/21/masyarakat-keluhkan-produk-asuransi-unit-link-pimpinan-dpr-minta-polri-tindak-tegas
Tanggal Berita	2021-10-21
Sentimen	Netral

Masyarakat Keluhkan Produk Asuransi Unit Link, Pimpinan DPR Minta Polri Tindak Tegas

Kamis, 21 Oktober 2021 14:04 WIB



Garibadi asuransi unit linked

Let's talk about your marketing personality!

Laporan Wartawan Tribunnews.com, Chaerul Umam

TRIBUNNEWS.COM, JAKARTA - Wakil Ketua DPR RI Sufmi Dasco Ahmad meminta solusi dan aduan dari masyarakat terkait dengan masih maraknya kasus kerugian investasi nasabah yang terhubung dengan produk asuransi (unit link).

"Saya pikir, dalam persoalan ini, nasabah tidak bisa disalahkan 100 persen dan pihak perusahaan asuransi juga tidak bisa disalahkan 100 persen. Karena dalam praktiknya penyempitan produk asuransi unit link oleh agen asuransi hanya tertokus pada penyempitan investasi hasil investasi yang menggusur, sehingga tidak sedikit nasabah yang merasa terkelabui," kata Dasco, kepada wartawan, Kamis (21/10/2021).



Ketua Harian Partai Gerindra ini meminta kepada pihak kepolisian untuk mendalami persoalan tersebut karena adanya pihak-pihak yang merasa dirugikan.

Jika perlu, mengambil tindakan tegas guna membantu masyarakat agar dana nasabahnya tersebut dapat dikembalikan, sebagaimana mestinya.

Baca juga: [Pahami Empat Prinsip Dasar Berasuransi Agar Terhindar dari Kesalahpahaman, Termasuk Saat Proses Klaim](#)

Dasco menjelaskan, persoalan yang kerap muncul adalah para agen asuransi yang menawarkan produk unit link seringkali hanya menggunakan ilustrasi dengan asumsi hasil investasi yang tinggi.

Baca juga: [Wanda Hamidah Berhasil Cairkan Klaim Asuransi, Sang Putra Bisa Lulus Operasi](#)

"Jadi, pada saat ditawarkan oleh agen marketing yang ditekan adalah ilustrasi keuntungan dari investasi, lalu tanda tangan ilustrasi dan membayar, kemudian barulah polis asuransi datang. Nah, polis itu selain tulisannya kecil-kecil dan risikonya banyak, jadi tidak di baca lagi, karena kan ilustrasinya sudah dijelaskan dan juga sudah diundatangi," ucap Dasco.



Belakangan diketahui bahwa yang dianggap asuransi hari tua atau asuransi kesehatan, ternyata bukan asuransi, tetapi diinvestasikan.

Parahnya lagi, penawaran produk asuransi unit link, di beberapa kasus itu counter-nya bertebaran dengan customer service (CS) di dalam sebuah bank, tidak jarang juga, bahkan CS bank sendiri yang menawarkan unit link kepada calon nasabah.

Belan untuk Anda: Ulang tahun ke -110 mendirikan ROLEX - Dirikan 89%

Sehingga hal tersebut banyak diasumsikan oleh masyarakat bahwa produk unit link adalah produk bank.

Lebih lanjut, Dasco menilai bahwa maraknya produk asuransi unit link yang dikeluarkan oleh masyarakat harus menjadi catatan serius bagi Otoritas Jasa Keuangan (OJK) agar segera membusur aturan teknis yang lebih komprehensif dan ketat terkait dengan hal tersebut.

"Secara keseluruhan perkembangan unit link ini luar biasa. Apa yang diperlukan? Adanya regulasi teknis yang mengatur secara lebih komprehensif dan ketat guna menjamin kepastian hukum dan kepentingan bersama, baik itu perusahaan asuransi maupun nasabah atau pemegang polis," pungkas Dasco.

Penulis: Chaerul Umam
Editor: Umarul Azzah

Tags: [asuransi unit link](#), [Sufmi Dasco Ahmad](#), [agen asuransi](#)

Judul	Pimpinan DPR Terima Aduan soal Unit Link, Minta Polri Bergerak
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Aduan Nasabah Unitlink
Halaman/URL	https://news.detik.com/berita/d-5776123/pimpinan-dpr-terima-aduan-soal-unit-link-minta-polri-bergerak
Tanggal Berita	2021-10-21
Sentimen	Netral

Pimpinan DPR Terima Aduan soal Unit Link, Minta Polri Bergerak

Eva Safiri - detikNews

Kamis, 21 Okt 2021 12:08 WIB

4 komentar

SHARE



Wakil Ketua DPR Sufri Dasco Ahmad (Foto: detik.com)

Jakarta - Wakil Ketua DPR Sufri Dasco Ahmad menerima aduan masyarakat terkait asuransi unit *link*. Dia meminta polisi bergerak mengusut hal itu.

"Akhir-akhir ini memang banyak korban yang menamakan korban asuransi unit *link* mengadu ke DPR. Setelah melihat pengaduan dan ini kan yang unit *link* ini korban unit *link* ini merasa dirugikan oleh asuransi-asuransi yang kita lihat kalau jangka waktu 10 tahun ini sudah mulai banyak yang jatuh tempo sehingga banyak juga yang kemudian mengadu ke DPR," kata Dasco di kompleks parlemen DPR, Kamis (21/10/2021).

"Nah, oleh karena itu, saya mengimbau atau meminta kepada Kepolisian Republik Indonesia untuk menggunakan langkah-langkah yang tegas agar korban-korban tidak lagi banyak berdatangan karena banyak sekali pengaduan-pengaduan unit *link* ini yang masuk ke DPR," lanjutnya.

ad

Baca juga:
Doa dan Harapan untuk Jenderal Prabowo yang Genap Berusia 70 Tahun

Dasco meminta ada tindak lanjut dari aduan soal unit *link*. Menurutnya, uang para korban harus dikembalikan.

"Bahwa kemudian cara-cara *marketing* saya pikir mesti diperbaiki dan korban yang merasa uangnya hilang itu juga supaya segera dapat dikembalikan," ujarnya.

Ketua Harian DPP Gerindra ini juga meminta Polri mengungkap modus di balik kasus tersebut. Bisa jadi, menurut Dasco, ada narasi yang dibuat berbeda oleh *marketing* dengan apa yang dikeluarkan dari kebijakan perusahaan.

"Nah, akibatnya, masyarakat dirugikan bahwa ternyata dana simpanan hari tua, dana anak sekolah, ternyata diinvestasikan dan ketika mau diambil dinyatakan investasinya lagi menurun sehingga nilai yang dibayarkan menjadi tinggal 48-50 persen," ujarnya.

"Nah itu membuat kemudian masyarakat rugi dan kadang-kadang customer servis dari asuransi itu berada dalam lingkungan satu bank yang bersebelahan dengan customer service-nya bank sehingga masyarakat kadang-kadang menganggap bahwa asuransi itu adalah produk dari bank tersebut. Padahal, ketika kemudian dikomplain, ternyata beda, bukan produk dari bank itu," lanjut Dasco.

Baca juga:
Ada Ratusan Aduan ke OJK soal Produk Unit Link, Ada Apa Nih?

Untuk itulah Dasco meminta Polri bertindak cepat dan mengusut kasus tersebut agar tidak lagi ada korban.

"Sehingga hal-hal seperti ini yang perlu diuruskan dan saya minta Kepolisian Negara Republik Indonesia bertindak cepat untuk mencegah kerugian yang lebih besar yang timbul di masyarakat," ujarnya.

Judul	Produk Asuransi Unit Link Dikeluhkan Masyarakat
Nama Media	Suara Merdeka
Newstrend	Aduan Nasabah Unitlink
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2021-10-21
Sentimen	Netral

Produk Asuransi Unit Link Dikeluhkan Masyarakat

JAKARTA - Wakil Ketua DPR RI, Sufmi Dasco Ahmad menerima keluhan dan aduan dari masyarakat terkait dengan masih maraknya kasus kerugian investasi nasabah asuransi yang terhubung dengan produk asuransi jenis *unit link*.

"Saya pikir dalam persoalan ini nasabah tidak bisa disalahkan 100% dan pihak perusahaan asuransi juga tidak bisa dibenarkan 100%. Karena dalam praktiknya penyampaian produk asuransi *unit link* oleh agen marketing asuransi hanya terfokus pada penyampaian ilustrasi hasil investasi yang menggiurkan, sehingga tidak sedikit nasabah yang merasa terkelabui," kata Sufmi Dasco, Kamis (21/10).

Karena itu, Ketua Harian Partai Gerindra ini meminta kepada pihak kepolisian untuk mendalami persoalan tersebut karena adanya pihak-pihak yang merasa dirugikan. Bila perlu, pihak kepolisian mengambil tindakan tegas guna membantu masyarakat agar dana nasabahnya tersebut dapat dikembalikan sebagaimana mestinya.

Lebih lanjut Sufmi Dasco menjelaskan, persoalan yang kerap muncul adalah para agen asuransi yang menawarkan produk *unit link* seringkali hanya menggunakan ilustrasi dengan asumsi hasil investasi yang tinggi.

"Jadi, pada saat ditawarkan oleh agen *marketing* yang ditekankan adalah ilustrasi keuntungan dari investasi, lalu tanda tangan ilustrasi dan membayar, kemudian barulah polis asuransi datang. Nah, polis itu selain tulisannya kecil-kecil dan dokumennya banyak, jadi tidak dibaca lagi, karena kan ilustrasinya sudah dijelaskan dan juga sudah ditandatangani," jelas Sufmi Dasco.

Diinvestasikan

Belakangan diketahui bahwa yang dianggap asuransi hari tua atau asuransi kesehatan, ternyata bukan asuransi, tetapi diinvestasikan.

Parahnya lagi, penawaran produk asuransi unit link, di beberapa kasus itu *counter*-nya bersebelahan dengan *customer service* (CS) di dalam sebuah bank, tidak jarang juga, bahkan CS bank sendiri yang menawarkan *unit link* kepada calon nasabah, sehingga hal tersebut banyak diasumsikan oleh masyarakat bahwa produk *unit link* adalah produk bank.

"Daripada menyimpan uang di produk *unit link* yang berisiko tinggi bahkan merugi, maka lebih baik, simpan uangnya di bawah bantal saja atau di bank seperti biasa," pendapat salah satu korban yang merasa dirugikan oleh produk asuransi *unit link*.

Terakhir, Wakil Ketua DPR RI Bidang Ekonomi dan Keuangan ini menilai bahwa maraknya produk asuransi *unit link* yang dikeluhkan oleh masyarakat harus menjadi catatan serius bagi Otoritas Jasa Keuangan (OJK) agar segera membuat aturan teknis yang lebih komprehensif dan ketat terkait dengan hal tersebut.

"Secara keseluruhan perkembangan *unit link* ini luar biasa. Apa yang diperlukan? Adanya regulasi teknis yang mengatur secara lebih komprehensif dan ketat guna menjamin kepastian hukum dan kepentingan bersama, baik itu perusahaan asuransi maupun nasabah atau pemegang polis," tegas Sufmi Dasco. (J13-46)

Judul	Asuransi Unit Link Ini Berikan Perlindungan Jiwa hingga Usia 100 Tahun
Nama Media	Okezone.com
Newstrend	Produk Unitlink FWD Insurance Indonesia
Halaman/URL	https://economy.okezone.com/read/2021/10/21/622/2489543/asuransi-unit-link-ini-berikan-perlindungan-jiwa-hingga-usia-100-tahun?page=1
Tanggal Berita	2021-10-21
Sentimen	Netral

Asuransi Unit Link Ini Berikan Perlindungan Jiwa hingga Usia 100 Tahun

Hefid Fued, Jurnalis · Kamis 21 Oktober 2021 13:47 WIB



JAKARTA - Asuransi **FWD Insurance Indonesia** menggandeng Commonwealth Bank Indonesia untuk meluncurkan produk unit link terbarunya yakni FWD Treasury Armor Link.

Produk FWD Treasury Armor Link adalah produk asuransi unit link memberikan perlindungan jiwa hingga usia 100 tahun. Tapi juga bisa untuk mendapatkan hasil investasi di akhir masa perlindungan.

Direktur, Chief of Operations, Product Proposition & Syariah FWD Insurance Indonesia Ade Bungsu optimistis dengan produk terbaru tersebut karena manfaat yang ditawarkan.

Baca Juga: Literasi Asuransi Masih Rendah, OJK: Masyarakat Harus Paham Itu Apa

"Dengan produk ini bisa mengutamakan keluarga yang butuh dijaga dari berbagai risiko. Sementara pemilik polis bisa fokus ke tujuan jangka panjang. Jadi ada manfaat perlindungan dan berikan hasil investasi," ujar Ade dalam webinar di Jakarta (21/10/2021).

Berikut 3 manfaat utama FWD Treasury Armor Link yang berbeda dari produk sejenis:

Baca Juga: 4 Strategi Tingkatkan Literasi dan Inklusi Industri Asuransi

1. Komprehensif

Masa perlindungan asuransinya hingga 100 tahun.

Terdapat berbagai opsi jenis investasi dengan hasil optimal.

Terdapat berbagai pilihan asuransi tambahan, FWD Advance Hospital Surgical

Lihat juga: [Kisah Horror Pesugihan di Indonesia](#)

2. Kompetitif

Alokasi investasi sejak tahun pertama

Kesempatan untuk mendapatkan Bonus Loyalty pada akhir tahun ke-5 dan ke-10 hingga total 100%.

Kesempatan mendapatkan manfaat Bonus Investasi pada ulang tahun Polis dimulai dari akhir tahun Polis ke-3

3. Fleksibel

Bebas melakukan melakukan penarikan dan penambahan dana setiap saat

Bebas biaya Pengalihan Dana Investasi untuk transaksi online.

Bebas atur dana investasi dengan transaksi online dengan fitur

Selain itu dia juga menambahkan dalam unit link terdapat risiko hasil investasi karena sesuai nilai pasar. Dengan adanya risiko fluktuasi pasar, maka ada penawaran yang menarik dengan bonus investasi bila terjadi penurunan kinerja market atau IHSG.

"Produk ini menambahkan bonus untuk jaga kesinambungan supaya nilai investasi tidak tergerus. Selain itu juga ada bonus loyalitas yang diberikan sebesar 50% dari premi dasar tahunan. Ini diberikan untuk nasabah yang memperpanjang," tambahnya.

Judul	Pahami Kebutuhan Diri Sebelum Membeli Produk Asuransi
Nama Media	Medcom.id
Newstrend	Literasi Asuransi FWD Insurance Indonesia
Halaman/URL	https://www.medcom.id/ekonomi/keuangan/1bVAXqWN-pahami-kebutuhan-diri-sebelum-membeli-produk-asuransi
Tanggal Berita	2021-10-21
Sentimen	Netral

HOME — EKONOMI — KEUANGAN



Pahami Kebutuhan Diri Sebelum Membeli Produk Asuransi

Ekonomi ■ asuransi ■ asuransi jiwa ■ asuransi umum

Angea Brastadharna • 21 Oktober 2021 14:05

Jakarta: Pandemi covid-19 telah membuat masyarakat kian menyadari **pentingnya proteksi diri** baik dari sisi kesehatan maupun finansial. Namun, perlu ada beberapa hal yang perlu dicermati sebelum membeli **produk asuransi** agar memang karakteristik produknya sesuai kebutuhan.

Direktur, Chief of Operations, Product Proposition & Syariah PT FWD Insurance Indonesia (FWD Insurance) Ade Bangsu tak menampik banyak produk asuransi yang ditawarkan oleh perusahaan asuransi, termasuk kerja sama yang ditawarkan melalui perbankan yang disesuaikan dengan kebutuhan para nasabah.

"Tipe bagaimana memilih produk asuransi yang tepat adalah apa yang kita butuhkan sebenarnya. Hal itu terdiri dari berbagai kombinasi produk apakah tradisional seperti asuransi kesehatan dan asuransi kecelakaan. Atau asuransi yang dikaitkan dengan investasi atau unit link," kata Ade, dalam konferensi pers virtual, Kamis 21 Oktober 2021.



Bagaimana tanggapan anda mengenai artikel ini?

Happy Inspire Confuse Sad

Untuk memilih produk asuransi tradisional atau unit link, lanjutnya, yang pertama harus ditanyakan dulu apa yang dibutuhkan seseorang dari beberapa produk asuransi yang ditawarkan atau dipasarkan oleh berbagai perusahaan asuransi. Hal itu penting agar produk asuransi yang dibeli memang sesuai kegunaan.

"Kita kembalikan lagi sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan finansial dari kita sendiri, seberapa besar kerugian finansial yang terjadi jika suatu risiko terjadi terhadap diri kita. Paling utama dari ukurannya berapa besar uang pertanggungan yang dibutuhkan, itu dilihat dari level atau tingkat pendapatan," tuturnya.

Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyebutkan, di semester I-2021 premi industri asuransi jiwa tercatat Rp104,72 triliun atau tumbuh 17,5 persen ketimbang periode sebelumnya (yoy). Data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyebutkan hingga Juli 2021 aset industri asuransi tumbuh sekitar sembilan persen (yoy) dan pendapatan premi naik 11,97 persen (yoy).

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

Hal itu diperkuat riset perusahaan reasuransi Swiss Re yang menyebutkan 76 persen masyarakat Indonesia tertarik membeli produk asuransi secara daring di masa pandemi. Sedangkan, data Kementerian Komunikasi dan Informasi menyebutkan, pengguna layanan digital selama pandemi covid-19 naik 37 persen.

Judul	Mau Beli Asuransi Unit Link? Pahami Dulu Alokasi Biaya dari Preminya
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Unitlink
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5776273/mau-beli-asuransi-unit-link-pahami-dulu-alokasi-biaya-dari-preminya
Tanggal Berita	2021-10-21
Sentimen	Netral

detikFinance > Moneter

Mau Beli Asuransi Unit Link? Pahami Dulu Alokasi Biaya dari Preminya

Angga Lasepati - detikFinance
Kamis, 21 Okt 2021 13:54 WIB

CIT Moneter



Foto: Shutterstock

Jakarta - Sudah menentukan pilihan untuk membeli asuransi jiwa unit link, pahami dulu alokasi biaya. Alokasi biaya ini didapatkan dari premi yang dibayarkan setiap bulan nantinya.

Produk asuransi jiwa unit link memberikan dua manfaat, yaitu perlindungan serta potensi hasil investasi, yang tentunya memiliki risiko sesuai dengan jenis dana investasi yang dipilih. Jadi nasabah tidak lagi dipertukan mengurus dana investasi dan dana perlindungan secara terpisah.

Selain itu, asuransi jiwa unit link sangat fleksibel karena dapat membandingkan manfaat. Ya, jika nasabah merasa manfaat perlindungan masih kurang maka bisa juga memandikan manfaat lainnya sesuai kebutuhan.

Nah, sebelum membeli asuransi jiwa unit link, pahami alokasi biaya pada produk ini dari premi yang dibayarkan setiap bulan nantinya.

Biaya Akutansi

Biaya yang dikenakan kepada pemegang polis sehubungan dengan permohonan pertanggungan dan penentuan polis. Biaya ini meliputi biaya pemeriksaan kesehatan, pengisian polis dan pemeriksaan dokumen, biaya layanan, biaya polis dan komunikasi serta remunerasi karyawan dan tenaga pemasar.

Biaya Asuransi

Biaya yang akan dikenakan selama polis aktif dan besarnya bergantung di antaranya pada riwayat kesehatan, usia, jenis kelamin, merokok/tidak merokok, dan besarnya Uang Pertanggungan.

Kecuali biaya asuransi termasuk biaya asuransi tambahan lainnya (jika ada) dan dapat dilihat pada ilustrasi produk asuransi yang disediakan oleh lembaga pemasar. Biaya asuransi pasti akan naik setiap tahunnya, jadi angka yang tertulis di proposal tidak selamanya berlaku.

Baca juga:
Kenali Manfaat Unit Link, Produk Asuransi yang Beri Keuntungan Canda

Biaya administrasi

Nilai dari biaya ini biasanya hanya puluhan ribu rupiah setiap bulan dan cenderung tidak naik.

Biaya Pengelolaan Dana Investasi

Untuk biaya yang satu ini bergantung dari jenis investasi yang dipilih. Tak hanya itu, asuransi jiwa unit link juga mempunyai biaya yang dikenakan bila dilakukan, seperti:

Biaya Top-up

Biaya yang dikenakan pada saat melakukan Top-up (penambahan Premi Investasi) yang besarnya adalah 5%.

Lihat juga video 'Blekeh Tuntut Asuransi Gagal Premi Diubah Sepihak?'

Bersambung ke halaman berikutnya.
Langsung klik halaman kedua.

Biaya Pengalihan Dana Investasi (biaya switching):

Biaya yang dibebankan kepada Pemegang Polis karena dilakukan pengalihan (switching) antar jenis Dana Investasi atas permohonan Pemegang Polis. Dasar biaya switching mengikuti ketentuan yang ada di formulir pengalihan unit.

Itu tadi beberapa alokasi biaya asuransi jiwa unit link dari premi yang dibayarkan. Agar tidak bingung, pilihlah perusahaan asuransi yang memang sudah terpercaya dalam melayani klan nasabahnya, seperti Prudential Indonesia.

Chief Marketing and Communications Officer Prudential Indonesia Luskito Hamili menuturkan sampai saat ini Prudential melindungi lebih dari 2,8 juta keluarga. Pertumbuhan perlindungan tersebut dibuktikan melalui pembayaran klaim dan manfaat polis asuransi termasuk unit link dengan jumlah keseluruhan sudah mencapai sebesar Rp 8,1 triliun selama bulan Januari sampai dengan bulan Juni 2021.

"Sebagai perusahaan asuransi jiwa terkemuka yang telah hadir selama lebih dari 25 tahun di Indonesia, Prudential Indonesia selalu menjalankan bisnis dengan penuh integritas, sesuai dengan tata kelola perusahaan yang baik, dan mematuhi serta melaksanakan apa yang menjadi hak dan nasabah sesuai polis asuransi yang telah mereka beli, dan semua hal itu dilakukan oleh Prudential Indonesia sesuai dengan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku, khususnya Peraturan Otoritas Jasa Keuangan," tutur Luskito dalam keterangan tertulis, Kamis (21/10/2021).

Baca juga:
Kata Prudential soal Anak Wanda Hamidah yang Akhirnya Bakal Operasi

Luskito menambahkan, Prudential juga selalu mematuhi prinsip tata kelola dalam menjalankan bisnisnya. Sehingga, bisnis dari Prudential dikelola secara adil dan transparan.

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

(mpnhs)

Judul	Pembatalan Polis Masih Terus Mendaki
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kinerja Klaim Surrender
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-10-22
Sentimen	Netral

Pembatalan Polis Masih Terus Mendaki

Kenaikan *surrender* terpacu laju kasus Covid-19

Selvi Mayasari

JAKARTA. Industri asuransi jiwa harus segera berbenah. Selain dirundung masalah unitlink, asuransi jiwa sedang merasakan tren peningkatan nilai pembatalan polis sebelum waktunya atau nilai tebus (*surrender*).

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

Pencapaian tersebut juga lebih tinggi dibandingkan semester satu di tahun 2019, saat belum terjadi pandemi. Waktu itu nilai klaim *surrender* sebesar Rp 42,76 triliun.

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%. Nilainya juga meningkat 61% yoy menjadi Rp 9,77 triliun.

Dari sisi perusahaan asuransi, BRI Life mencatat pertumbuhan total klaim *surrender* hingga September 2021. Yaitu sekitar 25.000 atau seki-

tar 5% dari total polis *inforce* dan sekitar 10% dari pertambahan polis baru.

"Kami terus berupaya untuk meningkatkan kualitas tenaga pemasaran, kualitas *tools* dan komunikasi yang jelas melalui *story telling* ke nasabah. Sehingga nasabah dapat lebih memahami produk yang dibeli dan jenis dana yg dipilih," terang Direktur Utama BRI Life Iwan Pasila kepada KONTAN Kamis (21/10).

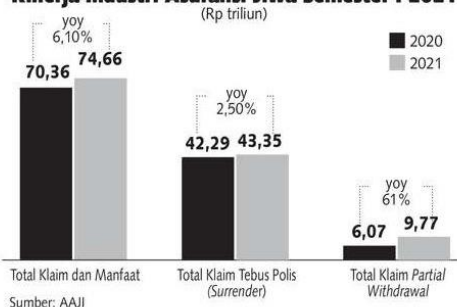
Ia mengatakan, yang mengembalikan klaim *surrender* umumnya berasal dari portofolio unitlink. Sampai dengan akhir tahun 2021, anak usaha Bank Rakyat Indonesia (BRI) tersebut memroyeksikan klaim *surrender* terus tum-

buh, meskipun kondisi pandemi memberikan tantangan tersendiri.

Sementara BNI Life Insurance (BNI Life) justru mengalami penurunan klaim *surrender*. Sampai dengan September 2021 total klaim *surrender* tercatat lebih dari Rp 830 miliar, turun sekitar 3% dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu.

"Jumlah klaim *surrender* sampai dengan September 2021 didominasi dari produk unitlink sebesar 77% dan sisanya dari produk tradisional," jelas GM of Corsec, Legal & Corcomm BNI Life Arry Herwindo. Ia yakin, ke depan bisnis asuransi jiwa akan terus meningkat. ■

Kinerja Industri Asuransi Jiwa Semester I-2021



Judul	Klaim tebus polis asuransi jiwa masih terus meningkat di tengah pandemi
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Kinerja Klaim Surrender
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/klaim-tebus-polis-asuransi-jiwa-masih-terus-meningkat-di-tengah-pandemi
Tanggal Berita	2021-10-21
Sentimen	Netral

KEUANGAN /

Klaim tebus polis asuransi jiwa masih terus meningkat di tengah pandemi

KONTAN, 21 Oktober 2021 • 18:05 WIB



KEUANGAN / Asuransi jiwa masih terus meningkat di tengah pandemi

Reporter: Selvi Mayasari | Editor: Handoyo

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Pandemi Covid-19 tampaknya menyebabkan ketahanan dana bagi nasabah asuransi terus meningkat. Hal ini tampak dari peningkatan nilai pembatalan polis sebelum waktunya atau nilai tebus (*surrender*) pada industri asuransi jiwa.

Berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) hingga semester I-2021 yang lalu, tercatat data klaim *surrender* asuransi jiwa mengalami peningkatan sebesar 9,5% secara *year-on-year* (yoy) dan Rp 42,29 triliun menjadi Rp 43,35 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.



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.

BRI Life, salah satu perusahaan Asuransi Jiwa yang juga mencatat pertumbuhan total klaim *surrender* hingga September 2021. Tahun sekitar 1 ribu, atau sekitar 5% dari total polis *inforce* dan sekitar 10% dari pertambahan polifis baru.

"Kami terus berupaya untuk meningkatkan kualitas tenaga pemasaran, kualitas *tools* yang digunakan, dan komunikasi yang jelas melalui *atv* *rolling* ke nasabah sehingga nasabah dapat lebih memahami produk yang dibeli dan jenis dana yang dipilih," kata Direktur Utama BRI Life Iwan Haidi kepada Kontan.co.id, Kamis (21/10).

Iwan mengatakan, yang mengembalikan klaim *surrender* umumnya berasal dari portofolio UL. Pihaknya melihat kebutuhan akan proteksi asuransi akan sangat tinggi ke depan. BRI Life terus berupaya untuk menciptakan produk yang dapat memenuhi kebutuhan pelanggan.

"Khusus untuk produk UL, kami terus berupaya untuk meningkatkan kualitas tenaga pemasaran, kualitas *tools* yang digunakan, dan komunikasi yang jelas melalui *atv* *rolling* ke nasabah sehingga nasabah dapat lebih memahami produk yang dibeli dan jenis dana yang dipilih," ungkap Iwan.

Wacana Juga: BNI Life targetkan pendapatan premi unitlink capai Rp 1,50 triliun sampai akhir 2021

Semua dengan akhir tahun 2021 BNI Life memproyeksikan klaim *surrender* terus tumbuh meskipun kondisi pandemi memberikan tantangan tersendiri.

Sebagai gambaran, sampai dengan September 2021, BNI Life membusa premi sebesar Rp 4,89 triliun, atau tumbuh 10% yoy. "Kami berharap untuk terus berumbuh sampai dengan akhir tahun secara selektif pada portofolio yang dapat memberikan *profitability* yang memadai, sehingga dapat menopang tahun 2021 dengan pertumbuhan premi dan laba di atas Industri Asuransi jiwa," imbuh Iwan.

Sementara itu Generali Indonesia mengacu, nilai tebus (*surrender*) atau pembatalan polis industri asuransi memang ada khususnya pada polis *single premium* yang sudah jatuh tempo. Kendati demikian, *Chief Marketing Officer* Generali Vivin Ardiandi tidak menyebutkan lebih jauh berapa pertumbuhannya.

"Untuk polis *regular premium* unit link (RPU) juga tetap ada, namun tidak signifikan. Jumlahnya sendiri masih cenderung tidak jauh berbeda dengan *surrender* yang terjadi di kuarter sebelumnya," kata Vivin.

Ke depannya, ia berharap masyarakat bisa lebih bijak jika ingin mengambil keputusan *surrender*/pembatalan polis, karena mengingat kondisi pandemi masih terus berlanjut kebutuhan akan proteksi asuransi masih sangat diperlukan untuk melindungi risiko yang mungkin terjadi.

"Tentu kita berharap nilai *surrender* akan semakin kecil yang berarti potensi orang untuk menghentikan proteksinya juga semakin kecil. Karena kita ini, bersama, pandemi belum usai dan penting saat ini memiliki proteksi untuk keamanan finansial keluarga," tambah Vivin.

Vivin menyebut, seiring dengan semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya proteksi, membaiknya kondisi ekonomi dan akan investasi, pihaknya meyakini nilai *surrender* juga akan semakin kecil. "Kami berharap masyarakat juga bisa lebih bijak jika berencana menghentikan perlindungan mereka, karena kita tidak bisa mengetahui apa yang akan terjadi di masa depan. Proteksi akan selalu penting untuk meminimalisir risiko," tandas Vivin.

Sementara itu, PT BNI Life Insurance (BNI Life) justru mengalami penurunan klaim *surrender*. Sampai dengan September 2021 total klaim *surrender* tercatat lebih dari Rp 850 miliar, mengalami penurunan sebesar lebih dari 3% apabila dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu.

"Jumlah klaim *surrender* sampai dengan September 2021 didominasi dari produk unitlink sebesar 77% dan sisanya dari produk tradisional," jelas GM of Conseq, Legal & Compliance BNI Life Ary Herwanto.

Menurut Ary, dengan membukanya pandemi dan kondisi ekonomi serta semakin banyak masyarakat yang mengerti akan pentingnya memiliki asuransi jiwa di masa pandemi ini, pihaknya memprediksi bahwa ke depan tren klaim *surrender* akan menurun atau membaik dibandingkan tahun sebelumnya.

"Kami optimis perusahaan dapat mencapai target premi tahun ini dan berharap tren penurunan klaim *surrender* akan terus berlanjut hingga akhir tahun. Hal ini sejalan dengan banyaknya nasabah yang menajaz polifnya untuk tetap aktif agar terproteksi atau didukung oleh asuransi jiwa," ujar Ary.

Selanjutnya: Begini kinerja unitlink Generali hingga kuartal III

Judul	Bujet Ideal dari Gaji untuk Beli Asuransi
Nama Media	Cnnindonesia.com
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi
Halaman/URL	https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20211019184146-78-709875/bujet-ideal-dari-gaji-untuk-beli-asuransi
Tanggal Berita	2021-10-21
Sentimen	Netral

Home > Ekonomi > Keuangan

Bujet Ideal dari Gaji untuk Beli Asuransi

by Tama Satrio, editor dan penulis | 19 Oktober 2021

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

1. Bujet Ideal dari Gaji untuk Beli Asuransi



Asuransi perlu untuk melindungi diri dan keluarga dari risiko finansial, tetapi mungkin sedikitnya membayar asuransi dari gaji? Jawab: (jacobphoto/istockphoto)

Jakarta, CNN Indonesia — Cerdas atau sekaligus politikus Wanda Hamidah soal minatnya dana manfaat asuransi kesehatan Prudential Indonesia membuat produk asuransi jadi sorotan publik dalam beberapa waktu terakhir.

Pada hari, manfaat asuransi itu tak pernah digunakannya selama 12 tahun menjadi peserta, lunas yang ia dapatkan pun tak sedikit, dari awalnya Rp200 ribu, kemudian naik menjadi Rp700 ribu sampai Rp1 juta per bulan per peserta dengan total lima peserta asuransi.

Tetapi, ketika hendak digunakan untuk biaya operasi beresih Rp60 juta sampai Rp600 juta, rupanya dana manfaat yang didapat cuma Rp100 juta saja. Faktanya ini langsung membuat Wanda kecewa dan membagi kisahnya di unggahan Instagram pribadinya.



Lihat Juga :

4 Asuransi Wajib untuk Anggota Keluarga

Kendati begitu, Pendiri sekaligus Direktur OneShot Financial Planning Budi Raharjo mengatakan kisah Wanda bukan cerminan harus lagi sememangnya untuk tidak perlu memiliki asuransi. Sebab, menurutnya, manfaat asuransi tetap besar bila perencanaannya matang dan digunakan dengan cermat.

"Karena asuransi salah satu fondasi keuangan seseorang, setelah penghasilan dan dana darurat. Akibat, ketika terjadi hal emergency yang tidak bisa ditunda oleh penghasilan dan dana darurat, seperti meninggal dunia dan sakit parah," ucap Budi kepada CNNIndonesia.com, Selasa (19/10).

Karena itu, kepemilikan asuransi tetap perlu, tapi bukan berarti semua jenis asuransi harus dimiliki. Ia mengatakan kepemilikan asuransi tetap harus menyesuaikan kebutuhan dan kemampuan keuangan seseorang karena ada premi yang harus dibayar setiap bulannya.

Lalu, bagaimana cara memilih asuransi berdasarkan kebutuhan? Nah, beli sesuai prioritas, dari yang paling dasar hingga signifikan.

Lihat Juga :

Menimbang Plus Minus Asuransi Swasta dan BPJS Kesehatan

Untungnya, asuransi kesehatan, asuransi jiwa, baru asuransi aset, misalnya untuk rumah atau properti lain, kemudian pribadi, hingga barang koleksi.

"Yang minimal punya asuransi kesehatan, bisa sudah berkeluarga atau punya tanggungan, apalagi mempunyai tulang punggung atau pencari nafkah, maka perlu asuransi jiwa yang memadai. Baru ditambah asuransi lain jika dirasa perlu," jelasnya.

Karena demikian? Palingnya, asuransi kesehatan punya manfaat mitigasi risiko yang terjadi pada diri sendiri, sementara, asuransi jiwa untuk mitigasi risiko terhadap diri sendiri yang bisa berdampak ke orang lain.

Misalnya, kepala keluarga meninggal. Padahal, dia selama ini menjadi sumber nafkah bagi diri dan anaknya. Maka, ketika kepala keluarga pergi, asuransi jiwa yang dimilikinya setidaknya bisa menggantikan perannya sebagai sumber penghasilan bagi keluarga melalui santunan yang didapat.

Lihat Juga :

EDUKASI KEUANGAN
Cermat Pilih Asuransi Agar Tak Kocok Seperti Wanda Hamidah

Nah, plus minus punya budget lebih, boleh saja menambahkan asuransi aset. "Tapi jangan sampai kebalikan, rumah dan kendaraannya sudah diasuransikan, tapi kesehatan dan jiwa saja belum," imingnya.

Sementara, menurut CFP Learning & Development Manager Adhiana Alliance Group Indonesia Andy Nugroho, prioritas asuransi yang perlu dimiliki adalah asuransi kesehatan, jiwa, pendidikan anak, baru aset.

Selanjutnya, kebutuhan biaya pendidikan anak tentu meningkat cepat dari waktu ke waktu. "Ya perlu untuk menjangka ketertarikan dana agar ada atau tidak ada orang tua yang nanti, tapi si anak dapat tetap bersekolah tanpa ada kendala dana," ungkap Andy.

Di sisi lain, khusus untuk asuransi kesehatan, menurutnya, jika budget terbatas, maka minimal seseorang punya BPJS Kesehatan. Tapi, bagusnya sama-sama untuk melindungi diri dari mahalnya biaya perawatan di rumah sakit, meski tingkat pelayanan yang didapat mungkin berbeda.

"Karena premi asuransi swasta relatif lebih besar dibandingkan BPJS Kesehatan, tapi jenis kesehatan bisa menjadi kebutuhan dasar untuk dapat perlindungan biaya kesehatan," tambahnya.

Judul	Menilik Pentingnya Asuransi Bagi Generasi Sandwich
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Kampanye #Better-SandwichGen - Dimulai Dari Kamu
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2021/10/21/194652426/menilik-pentingnya-asuransi-bagi-generasi-sandwich
Tanggal Berita	2021-10-21
Sentimen	Netral

Home / Money / Whats New

Menilik Pentingnya Asuransi Bagi Generasi Sandwich

Kompas.com - 21/10/2021, 19:46 WIB

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

Komentar



↳ Lihat Foto

Ilustrasi generasi milenial menabung. Ilustrasi Sandwich Generation (SHUTTERSTOCK)

Penulis: Kiki Safri | Editor: Ambaranie Nadia Kemala Movanita

JAKARTA, KOMPAS.com – Dasar perencanaan keuangan yang baik selain memiliki tabungan dan investasi adalah dengan memiliki asuransi jiwa dan kesehatan, baik untuk diri sendiri maupun untuk keluarga.

Hai ini mengingat risiko kesehatan tidak dapat dihindari dan kerap menjadi pengeluaran terbesar dan tidak terduga.

Di sisi lain, uang pertanggungan dari asuransi jiwa juga menjadi penyambung hidup keluarga apabila pencari nafkah atau penopang hidup keluarga harus tutup usia.

Baca juga: [Tips Lengkap bagi Sandwich Generation yang Ingin Dapatkan Kebebasan Finansial](#)

Presiden Direktur Astra Life Windawati Tjahjadi mengungkapkan, pihaknya ingin mengajak generasi milenial yang termasuk dalam **Sandwich Generation** untuk memulai perubahan menjadi Sandwich Generation yang lebih baik dengan memiliki perencanaan keuangan demi mencapai kesiapan finansial.

"Tentunya kita tidak mau mengurangi tanggung jawab kepada keluarga, tapi dengan perencanaan keuangan yang baik seperti memiliki asuransi dapat memperbesar kekuatan kita untuk menanggung dan membahagiakan mereka yang kita cintai," ujar Windawati.

Windawati mengatakan, untuk mencukupi kebutuhan **generasi Sandwich**, rangkaian produk perlindungan yang dapat menjadi solusi adalah asuransi dengan manfaat menyeluruh, atau produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi ([unit link](#)).

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

Data Badan Pusat Statistik (BPS) mengenai Statistik Penduduk Lanjut Usia 2020 menyebutkan, 78,27 persen sumber pembiayaan rumah tangga lansia ditopang oleh anggota rumah tangga yang bekerja.

Baca juga: [Antara Bakti dan Wujudkan Mimpi, Ini Strategi Jadi Generasi Sandwich Andal](#)

Sementara Survei Ekonomi Nasional (Susenas) 2017 menunjukkan, 62,64 persen kaum lanjut usia di Indonesia tinggal bersama anak cucunya.

Kondisi ini memperlihatkan cukup banyak orang Indonesia usia produktif yang menopang orang tua lanjut usia sekaligus menopang dirinya sendiri dan anak atau bahkan saudara. Generasi ini dikenal sebagai Sandwich Generation.

"Beratnya tanggung jawab yang dihadapi Sandwich Generation seringkali menjadi polemik, antara rasa bangga bisa membantu keuangan keluarga namun berat terhimpit banyaknya tanggungan yang harus dicukupi," ujar dia.

Hasil survei Katadata Insight Center untuk Astra Life pada bulan September 2021 terhadap 1.828 responden berusia 25-45 tahun yang tersebar di seluruh Indonesia menyebutkan, 83,6 persen Sandwich Generation di Indonesia percaya kalau mereka mampu merawat tanggungan dengan baik.

Namun, faktanya hanya 13,4 persen yang memiliki kesiapan finansial dalam memenuhi kebutuhan pokok, menabung, dan berinvestasi.

Baca juga: [Ini Tantangan Indonesia di Masa Transisi Energi](#)

"Dengan menjadi Sandwich Generation yang lebih baik saat ini, bisa menciptakan generasi penerus yang cerdas finansial dan pada akhirnya dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi bangsa di masa depan," tutup Windawati.

Dapatkan update **berita pilihan** dan **breaking news** setiap hari dari Kompas.com. Mari bergabung di Grup Telegram "Kompas.com News Update", caranya klik link <https://t.me/kompascomupdate>, kemudian join. Anda harus install aplikasi Telegram terlebih dulu di ponsel.

1
Krisi
Indo
Peny
Dibaca

2
Nasi
Utara
Dasi
Dibaca

3
Anel
Kini
Dibaca

4
Satp
Topi
Tom
Dibaca

5
Cata
untu
Dibaca




Kunjung
Motivasi Fe

Judul	Astra Life Edukasi Perencanaan Keuangan
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Kampanye #Better-SandwichGen - Dimulai Dari Kamu
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2021-10-22
Sentimen	Netral

Astra Life Edukasi Perencanaan Keuangan

NERACA

Jakarta - Menjawab kebutuhan asuransi di masyarakat, inovasi produk terus dihadirkan PT Astra Life. Teranyar, anak usaha dari PT Astra Internasional Tbk ini memberikan edukasi akan pentingnya perencanaan ke-

uangan bagi Sandwich Generation. Berdasarkan hasil survei Katadata Insight Center untuk Astra Life pada bulan September 2021 terhadap 1.828 responden berusia 25-45 tahun yang tersebar di seluruh Indonesia menyebutkan, 83,6% Sandwich Generation di Indonesia percaya kalau mereka mampu merawat tanggungan dengan baik, namun faktanya hanya 13,4% yang memiliki kesiapan finansial dalam memenuhi kebutuhan pokok, menabung, dan berinvestasi.

Kondisi inilah yang membuat PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) menginisiasi kampanye #Better-SandwichGen - Dimulai Dari Kamu. "Melalui kampanye ini, kami ingin mengajak generasi milenial

yang termasuk dalam Sandwich Generation untuk memulai perubahan menjadi Sandwich Generation yang lebih baik dengan memiliki perencanaan keuangan demi mencapai kesiapan finansial, karena tentunya kita tidak mau mengurangi tanggung jawab kepada keluarga, tapi dengan perencanaan keuangan yang baik seperti memiliki asuransi dapat memperbesar kekuatan kita untuk menanggung dan membahagiakan mereka yang kita cintai." Kata Windawati Tjahjadi, Presiden Direktur Astra Life di Jakarta, kemarin.

Dasar perencanaan keuangan yang baik selain memiliki tabungan dan investasi adalah dengan memiliki asuransi jiwa dan kesehatan, baik untuk diri

sendiri maupun untuk keluarga. Risiko kesehatan tidak dapat dihindari dan kerap menjadi pengeluaran terbesar dan tidak terduga serta uang pertanggungan dari asuransi jiwa juga menjadi penyangga hidup keluarga apabila pencari nafkah atau penopang hidup keluarga harus tutup usia.

Astra Life menyediakan rangkaian produk perlindungan yang dapat menjadi solusi untuk kebutuhan Sandwich Generation dengan manfaat menyeluruh melalui produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi (unit link) yang dipasarkan melalui jalur distribusi Bank dan Direct Business Astra Life maupun produk asuransi jiwa dan kesehatan tradisional. @bnsi

Judul	Ini Yang Terjadi Jika Perusahaan Asuransi Bangkrut
Nama Media	Tagar.id
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi
Halaman/URL	https://www.tagar.id/ini-yang-terjadi-jika-perusahaan-asuransi-bangkrut
Tanggal Berita	2021-10-21
Sentimen	Netral



Bisnis bangkrut (Foto: Freepress/Opentulid)

Jakarta - Asuransi merupakan lembaga pengalihan dan pembagian resiko yang memiliki dampak positif untuk masyarakat, perusahaan dan negara. Asuransi memberikan perlindungan atas suatu objek dari suatu ancaman bahaya yang menimbulkan kerugian.

Tapi pemahaman terbesar pertanyaan bagaimana jika suatu perusahaan asuransi mengalami kebangkrutan. Dan apa dampak nasabah pemegang asuransi yang gulung tikar.

Perlu diketahui dalam Undang-undang (UU) No 2 Tahun 1992 Tentang Usaha Perasuransian, dimana pada Bab X mengenai Kepailitan dan Likuidasi, Pasal 20 ayat 2 mengatakan bahwa hak pemegang polis atas pembagian harta kekayaan perusahaan asuransi kerugian atau perusahaan asuransi jiwa yang dilikuidasi merupakan hak utama.

Jika perusahaan asuransi yang program asuransinya anda ikuti mengalami palit atau dilikuidasi maka anda punya hak utama atas pembagian kekayaan perusahaan asuransi tersebut.

Anda tidak perlu khawatir jika perusahaan asuransi bangkrut, karena sudah tercantum peraturan dalam UU No. 2 Tahun 1992 Tentang Usaha Perasuransian yang diperbarui dengan UU No. 40 Tahun 2014 Tentang Perasuransian, pada Bab X mengenai Pembubaran, Likuidasi, dan Kepailitan, Pasal 52 ayat 1-4 yang mengatakan bahwa;

1. Dalam hal perusahaan asuransi, perusahaan asuransi syariah, perusahaan reasuransi, atau perusahaan reasuransi syariah dipailitkan atau dilikuidasi, hak pemegang polis, tertanggung, atau peserta atas pembagian harta kekayaannya mempunyai kedudukan yang lebih tinggi daripada pihak lainnya.
2. Dalam hal perusahaan asuransi atau perusahaan reasuransi yang dipailitkan atau dilikuidasi, dana asuransi harus digunakan terlebih dahulu untuk memenuhi kewajiban kepada pemegang polis, tertanggung, atau pihak lain yang berhak atas manfaat asuransi.
3. Dalam hal kelebihan dan asuransi setelah pemenuhan kewajiban sebagaimana dimaksud pada ayat (2), kelebihan dana asuransi tersebut dapat digunakan untuk memenuhi kewajiban kepada pihak ketiga selain pemegang polis, tertanggung, atau pihak lain yang berhak atas manfaat asuransi.
4. Dalam hal perusahaan asuransi syariah atau perusahaan reasuransi syariah dipailitkan atau dilikuidasi, dana tabaru dan dana investasi peserta tidak dapat digunakan untuk membayar kewajiban selain kepada peserta.

Jadi, intinya jika hal tersebut terjadi, masih aman-aman saja tidak perlu takut. Di Indonesia perusahaan asuransi bangkrut, nasabahnya tetap aman-aman saja dan kita sebagai nasabah pun tidak kehilangan apapun.

Misal, PT Asuransi Jiwa Lippo Life menjadi PT AIG Life dan berubah lagi menjadi PT AIA Financial. Nasabah yang ikut program asuransi Lippo Life masih aktif dan tetap membayar premi dan kalau pun terjadi klaim dan kalau pun program asuransinya berakhir pengurusannya tetap ke AIG Life saat itu dan saat ini ke AIA Financial.

Aetna Life diakuisisi ING Life dan diambil alih lagi oleh Manulife. PT Asuransi Jiwa Sewu New York Life berubah diakuisisi Seiyush Life.[]

Promo Asuransi Adira
Berkas Bebanan Asuransi Adira, Klam Cepat
dan Mudah. Call Center 24 Jam autocall center



- Kenali Beberapa Resiko yang Muncul Saat Investasi Emas**
20 Oktober 2021 | 10:30 WIB
- Ingin Investasi Saham? Berikut 5 Ciri Saham yang Bagus**
20 Oktober 2021 | 10:30 WIB
- 7 Tips Aman Investasi Emas Jangka Panjang**
20 Oktober 2021 | 10:30 WIB
- Harga Bitcoin Sentuh Rencor Tertinggi Sepanjang Sejarah**
20 Oktober 2021 | 10:30 WIB
- Wajib Tahu 5 Tips Investasi Saham dengan Mudah**
20 Oktober 2021 | 10:30 WIB
- Cara Mengatur Keuangan Pribadi dengan Baik**
20 Oktober 2021 | 10:30 WIB
- Bitcoin ETT Resmi**

Judul	BERITA FOTO – Program Terbaru Produk Asuransi
Nama Media	Kontan
Newstrend	Produk Unitlink Astra Life
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-10-22
Sentimen	Netral

Program Terbaru Produk Asuransi



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Presiden Direktur Astra Life, Windawati Tjahjadi (kiri atas) bersama direksi lain meluncurkan salah satu program terbaru perusahaan asuransi tersebut secara virtual di Jakarta, Kamis (21/10). Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) menyediakan rangkaian produk perlindungan yang dikaitkan dengan investasi (unitlink) yang dipasarkan melalui jalur distribusi bank dan *direct business* Astra Life maupun produk asuransi jiwa dan kesehatan tradisional. Penjualan tersebut dengan kemudahan layanan digital.

Judul	Bersiap Hidup Berdampingan dengan Covid-19, Allianz Life Indonesia Optimalkan Digitalisasi
Nama Media	Medcom.id
Newstrend	Literasi Asuransi Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://www.medcom.id/ekonomi/keuangan/ybJOg36k-bersiap-hidup-berdampingan-dengan-covid-19-allianz-life-indonesia-optimalkan-digitalisasi
Tanggal Berita	2021-10-21
Sentimen	Netral



Mungkinkah Kita Hidup Berdampingan COVID-19?

Head of Employee Benefits Allianz Life Indonesia Nikolas Satya Bhairata. FOTO: Medcom.id/Aggy Bratahartha

Bersiap Hidup Berdampingan dengan Covid-19, Allianz Life Indonesia Optimalkan Digitalisasi

Ekonomi | Allianz Indonesia | covid-19 | pandemi covid-19

Anggy Bratahartha • 21 Oktober 2021 18:03

Jakarta: PT Asuransi Allianz Life Indonesia terus mengedepankan inovasi di saat pandemi covid-19 masih belum bertransformasi menjadi endemi. Salah satu inovasi yang digenerasikan yakni optimalisasi digital yang harapannya bisa memutus mata rantai penyebaran virus mematikan itu karena digitalisasi mampu mengurangi mobilitas.

Head of Employee Benefits Allianz Life Indonesia Nikolas Satya Bhairata mengatakan sejauh ini Allianz Life Indonesia terus memberi dukungan terhadap upaya pemerintah memutus mata rantai penyebaran covid-19. Di antaranya mendukung penyesuaian visitasasi dan memberikan edukasi kepada nasabah dan masyarakat umum tentang virus korona.

"Untuk inovasi dan kreatifitas sebenarnya sebelum covid 19 ada di dunia dan di Indonesia kita sudah punya teknologi digital. Kita sudah punya telemedicine dan teleconsultation, jadi orang bisa di rumah saja melakukan chat dengan dokter dan berobat. Nanti obatnya dikirim," kata Niko, dalam sebuah webinar, Kamis, 21 Oktober 2021.



Bagaimana tanggapan anda mengenai artikel ini?

Happy Inspire Confuse Sad

Dalam webinar bertajuk "Mungkinkah Kita Hidup Berdampingan dengan Covid 19?" itu, Niko menambahkan, Allianz Life terus berupaya mendorong berkurangnya kontak fisik secara langsung di tengah pandemi covid-19 yang belum kunjung usai. Salah satu yang bisa dilakukan tanpa mengganggu aktivitas sehari-hari adalah melalui teknologi digital.

"Bertiga kita sebagai perusahaan asuransi sebisa mungkin mengurangi kontak fisik secara langsung dengan orang lain. Otomatis dengan digital, jadi nantinya saja inovasi yang Allianz Life Indonesia akan keluarkan," tuturnya.

Hidup berdampingan dengan covid-19

Praktisi Kesehatan Lila Kausal mengatakan cepat atau lambat Indonesia akan hidup berdampingan dengan covid-19. Tapi itu terjadi akan ada dua skenario yakni hidup enak dan hidup tidak enak. Hidup yang tidak enak saat hidup berdampingan dengan covid 19 yang dimungkinkan Lila yakni masih harus terus menerapkan protokol kesehatan untuk menghindari covid 19.

"Kita masih protokol kesehatan. Kita harus pakai masker yang tertutup-kedung enak kalau kita bicara panjang lebar karena udaranya untuk bernafas karena kurang. Jaga masih harus jaga jarak. Tapi bisa tidak kita hidup berdampingan dengan covid-19? Bisa," jelasnya.



Praktisi Kesehatan Lila Kausal. FOTO: Medcom.id/Aggy Bratahartha

Sedangkan hidup enak yang dimaksudkan Lila yakni ditemukannya obat covid-19. Menurut Lila sekarang ini ada penelitian mengenai obat untuk menyembuhkan covid 19 yang bernama molinupiravir. Sejauh ini, obat yang dijual bisa menyembuhkan virus korona itu sudah masuk uji klinis tahap tiga.

"Paling jelas seperti sakit tipus. Kita kasih obatnya, selesai, sembuh. Ada antibiotiknya untuk menyembuhkan. Kalau covid-19 ada antibiotiknya yakni molinupiravir untuk menyelesaikan. Obatnya kemarin maka selesai. Itu harapan kita semua," jelasnya.

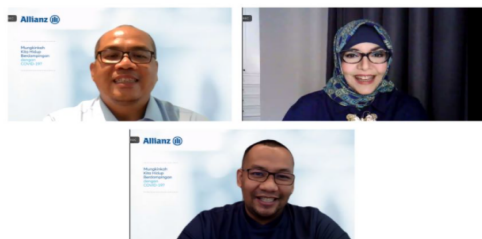
Namun, sebelum obat itu benar-benar terbukti ampuh mengobati covid-19 maka masyarakat di Indonesia harus tetap mengedepankan protokol kesehatan dan bersiaga vaksinasi bagi yang belum. Masyarakat diminta tidak lalai. Pasalnya, meski pandemi mulai mereda tapi virus covid 19 masih tetap ada dan belum menghilang dari muka bumi.

"Jujur kita memang masih khawatir untuk mengejar keputusan untuk protokol kesehatan. Saya mengerti sekali bagaimana pemerintah menjaga agar ekonomi bisa bangkit tapi kesehatan pun tidak dibiarkan. Kita harus ingatkan bahwa protokol kesehatan jangan lompang. Walau kasusnya sudah turun bukan berarti virusnya sudah tidak ada," pungkasnya.

Judul	Allianz Kembali Edukasi Masyarakat untuk Hidup Sehat di Masa Pandemi
Nama Media	Mix.co.id
Newstrend	Literasi Asuransi Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://mix.co.id/marcomm/news-trend/allianz-kembali-edukasi-masyarakat-untuk-hidup-sehat-di-masa-pandemi/
Tanggal Berita	2021-10-21
Sentimen	Netral

Allianz Kembali Edukasi Masyarakat untuk Hidup Sehat di Masa Pandemi

by Dwi Wulandari - October 21, 2021



MIX.co.id - Allianz Indonesia senantiasa berkomitmen untuk mendukung pemerintah dalam menanggulangi pandemi Covid-19. Komitmen tersebut diwujudkan dalam berbagai inisiatif, seperti menggelar program vaksinasi untuk para lansia, nasabah, karyawan, dan frontliner.

Komitmen tersebut kembali diwujudkan Allianz melalui program edukasi kepada masyarakat yang digelar secara virtual pada hari ini (21/10). Mengusung tema "Mungkinkah Kita Hidup Berdampingan dengan Covid-19?", program edukasi ini digelar untuk mendukung upaya meningkatkan kesadaran dan pengetahuan masyarakat Indonesia mengenai situasi dan kondisi terkini.

Pada kesempatan ini, Allianz menghadirkan pembicara seperti Nicolaus Satya Bharata, Head of Employee Benefits Allianz Life Indonesia sebagai perwakilan manajemen Allianz dan dr. Lula Kamal M.Sc seorang ahli dalam Pemerhati Kesehatan, Public Figure, dan Tim Komunikasi Publik Satgas Penanganan Covid-19.

"Untuk tetap relevan dengan perkembangan situasi terkini, Allianz Indonesia tidak hanya berkomitmen untuk menyediakan solusi perlindungan dan layanan asuransi yang dapat memenuhi kebutuhan nasabah, namun juga secara berkelanjutan berbagi informasi dan edukasi kepada nasabah maupun masyarakat, seperti yang kami gelar hari ini," papar Nicolaus Satya Bharata, Head of Employee Benefits Allianz Life Indonesia.

Sejalan dengan tujuan Allianz untuk memberikan perlindungan kepada lebih banyak masyarakat Indonesia, lanjutnya, penyelenggaraan webinar dengan tema kesehatan seperti ini merupakan salah satu wujud kepedulian Allianz, agar masyarakat dapat menghadapi dan mengatasi pandemi ini bersama-sama.

Diuraikan dr. Lula Kamal, Pemerhati Kesehatan, Public Figure, dan Tim Komunikasi Publik Satgas Penanganan Covid-19, "Setelah WHO menyatakan keadaan pandemi tahun 2020, banyak sekali perubahan yang harus dilakukan, terutama dalam beraktivitas. Kemudian setelah satu setengah tahun ini, perkembangan varian virus dan kasus positif juga masih terus terjadi."

Lalu yang menjadi pertanyaan berikutnya, bagaimana cara kita hidup dan bertahan dengan terus adanya virus Covid-19 di sekitar kita? Terkait pertanyaan ini, ditandaskan dr. Lula, maka yang harus dipahami dan dilakukan adalah cara pencegahan dan penanganan. "Kedua hal ini harus diterapkan oleh setiap individu, bukan hanya sebagian orang saja," ucapnya.

Sebagai langkah pencegahan, ia menyarankan, yang paling penting dilakukan adalah vaksinasi dan penerapan protokol kesehatan 5M yang menjadi satu kesatuan, tidak bisa dipisah dan merupakan cara paling ampuh untuk mencegah penularan. Semua rangkaian pencegahan ini harus dilakukan, terutama pada saat beraktivitas, bekerja atau *WFO (Work from Office)*, maupun saat ke luar rumah maupun liburan.

"Di Indonesia sendiri program vaksinasi masih terus dilakukan sampai hari ini. Vaksin tidak akan menjadikan seseorang kebal terhadap virus, namun vaksin akan meminimalisir efek paparan Covid-19 dan diharapkan akan mampu mengurangi angka penularan serta kematian akibat Covid-19," urainya.

Kegiatan pencegahan lainnya adalah meningkatkan pola hidup sehat. Terutama yang harus diperhatikan adalah waktu dan kualitas istirahat, pola makan yang bergizi dan seimbang serta kebutuhan vitamin yang harus dipenuhi, olahraga secara teratur dan teratur, kemudian pengelolaan stres yang dapat menjadi salah satu penyebab sumber penyakit.

"Dengan memenuhi cara pencegahan dan penanganan ini, harapannya masyarakat dapat terus mempertahankan imunitas yang kuat dan secara bertahap mengurangi angka penularan virus Covid-19," pungkask dr. Lula.

Judul	Pemegang Polis Jatuh Tempo Dinilai Perlu Ikut Pilih BPA Bumiputera
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Kasus Gagal Bayar Asuransi AJB Bumiputera
Halaman/URL	https://investor.id/finance/267793/pemegang-polis-jatuh-tempo-dinilai-perlu-ikut-pilih-bpa-bumiputera
Tanggal Berita	2021-10-21
Sentimen	Netral



AJB Bumiputera Foto: Borneo Post/BorneoPost.com

Pemegang Polis Jatuh Tempo Dinilai Perlu Ikut Pilih BPA Bumiputera

Korlar, 20 Oktober 2021 08:00 WIB
Prima Andianto (@primaandianto@borneopost.com)



JAKARTA, investor.id - Pemegang polis jatuh tempo yang haknya belum dibayarkan dinilai perlu ikut memilih anggota Badan Perwakilan Anggota (BPA) Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera (AJBB) 1912.

Selain kontrak yang belum benar-benar terselesaikan, keikutsertaan segmen pemegang polis tersebut penting untuk nantinya mengatur mekanisme pembagian kerugian atas defisit perusahaan.

Direktur Riset CORE Indonesia Piter Abdulah Rodjatan menyampaikan, setiap langkah penyelesaian permasalahan Bumiputera sangat menentukan. Apalagi upaya itu kini telah mendekati titik terang dengan disepakatinya pembentukan panitia pemilihan anggota BPA.

Salangnya, langkah awal itu pun memunculkan persoalan baru. Pengumuman direksi Bumiputera di sejumlah harian nasional pada 9 Oktober 2021 menyebutkan bahwa mereka yang memiliki hak mengesahkan panitia pemilihan BPA adalah pemegang polis yang masih aktif.

"Pemegang polis yang sudah tidak aktif tidak punya hak suara mengesahkan panitia pemilihan BPA. Dapat diartikan juga mereka nantinya tidak punya hak suara memilih BPA yang baru," kata Piter melalui keterangannya dikutip Rabu (20/10/2021).



Examen Center of Reform on Economics (CORE) Indonesia, Piter Abdulah, Foto: IST

Piter yang juga pemegang polis AJBB mengungkapkan, hal tersebut memunculkan kekecewaan bahkan kemarahan para pemegang polis yang sudah jatuh tempo karena dikategorikan tidak aktif lagi dan tidak memiliki hak suara. Sementara mereka belum dibayar klaimnya.

"Para pemegang polis yang sudah jatuh tempo dan belum dibayarkan haknya selama ini sudah memandang kekecewaan dan kemarahan. Mereka sudah bersabar cukup lama. Menghilangkan hak suara mereka ibaratnya akan menarik api diatas minyak yang sudah panas. Akan memunculkan ledakan yang bisa menghancurkan harapan penyelesaian permasalahan di AJBB," beber dia.

Catatan OJK, AJBB memiliki liabilitas mencapai Rp 32 triliun dengan nilai seluruh kontrak polis mencapai Rp 66 triliun. Perusahaan asuransi mutual tersebut memiliki 2,4 juta pemegang polis dengan sisa aset utama hanya sebesar Rp 6 triliun. Piter mengingatkan agar direksi AJBB hendaknya telah bijaksana. Lantaran tidak mungkin menyelesaikan permasalahan di AJBB tanpa mengikutsertakan para pemegang polis yang sudah jatuh tempo tetapi belum dibayarkan haknya.

"Harus diingat bahwa langkah yang paling menentukan dalam penyelesaian permasalahan di AJBB adalah bagaimana menutup defisit yang sudah menggantung agar kondisi keuangan AJBB bisa memenuhi persyaratan OJK. Dengan demikian AJBB bisa beroperasi kembali secara normal," imbuh dia.

Karena untuk menutup defisit yang sudah menggantung, kata Piter, OJK sudah mementahkan AJBB untuk melaksanakan amanat Pasal 38 Anggaran Dasar (AD) AJBB yang antara lain mengatur mekanisme pembagian kerugian kepada seluruh pemegang polis.

"Bagaimana nanti direksi AJBB akan mengajak pemegang polis yang sudah jatuh tempo dan belum dibayarkan klaimnya untuk mau berbagi kerugian ketika hak suara mereka tidak diakui?" tanya dia.

Menurut dia, OJK selaku regulator sudah berupaya melaksanakan tugasnya memfasilitasi terbentuknya panitia pemilihan BPA. Kehadiran BPA adalah syarat untuk menyelesaikan permasalahan AJBB. Tetapi mengatakan para pemegang polis yang sudah tidak aktif bisa membuat kehadiran BPA menjadi tidak berarti dan menghancurkan harapan penyelesaian AJBB.

"Kita tunggu langkah bijak dari Direksi AJBB," imbuh Piter.

Sebelumnya, Piter menerangkan, pasca putusan PN Jaksel yang menyatakan pengadilan tidak memiliki kewenangan untuk menetapkan panitia pemilihan BPA, OJK kembali memfasilitasi pertemuan manajemen dengan perwakilan beberapa perkumpulan pemegang polis pada tanggal 9 September 2021. Dalam pertemuan dimaksud disetujui untuk dibentuk panitia pemilihan.

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

Para pihak yang hadir dalam pertemuan tanggal 10 September 2021 adalah Komnas Pemegang Polis Bumiputera, Persatuan Korban Bumiputera Indonesia, Perhimpunan Pemegang Polis AJB Bumiputera. Satu kelompok yaitu Persatuan Korban Nasabah Gagal Bayar AJBB tidak hadir.

"Dalam perkembangannya, pendapat hukum dari konsultan hukum yang dimintakan oleh direksi AJBB memperkuat posisi pemegang polis dan manajemen untuk membentuk panitia pemilihan karena kekosongan BPA. Sampai disini, proses pemilihan BPA yang baru sebagai langkah awal penyelesaian permasalahan di AJBB berjalan lancar," demikian kata Piter.