

Rabu, 22 September 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Ketua AAJI: Teknologi Digital Dorong Peningkatan Laju Bisnis Perusahaan Asuransi
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Kinerja Pendapatan Premi Asuransi Jiwa Semester I/2021
Halaman/URL	https://investor.id/finance/264226/ketua-aaji-teknologi-digital-dorong-peningkatan-laju-bisnis-perusahaan-asuransi
Tanggal Berita	2021-09-21
Sentimen	Positif



Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampubolon dalam Webinar Financial Innovation dengan tema Transformasi Industri Asuransi Era Digital live di Baritoasatu News Channel pada Selasa (21/9/2021). Foto: Baritoasatu Photo/Uthman AR

Ketua AAJI: Teknologi Digital Dorong Peningkatan Laju Bisnis Perusahaan Asuransi

Sekeloa, 21 September 2021 14:50 WIB
Indah AP

Jakarta, Investor.id - Teknologi digital yang makin canggih dinilai makin memudahkan perusahaan-perusahaan dalam menjalankan dan mengelola bisnisnya. Apalagi dunia masih dilanda pandemi Covid-19 yang memaksa orang untuk beralih dari kegiatan yang bersifat offline menjadi online. Oleh karena itu banyak industri yang sudah beralih ke arah digital seperti perusahaan-perusahaan asuransi. Sejak pandemi berlangsung, industri asuransi mulai masuk dan serius ke dunia digitalisasi asuransi atau yang biasa dikenal Insurtech.

Kinerja perusahaan asuransi mengalami kenaikan sejalan pengimplementasian digital dalam bisnisnya. Deputi Direktur Pengawasan Asuransi 2 OJK Kristanto Adi Handoko menuturkan bahwa pertumbuhan aset mencapai 9,07% (yoy). "Sementara kalau kita compare dengan pertumbuhan ekonomi yang dipublish bulan lalu, untuk kuartal II-2021, pertumbuhan year on year itu di angka 7%. Artinya kita bid the economic growth of Indonesia," kata Kristanto dalam Acara Financial Innovation dengan tema "Transformasi Industri Asuransi Era Digital" yang diselenggarakan Majalah Investor, Selasa (21/9).

Pada kesempatan yang sama, Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon membenarkan adanya peningkatan yang signifikan dari angka-angka pada pendapatan premi, hasil investasi di semester I-2021 dari pada semester I-2020. "Pendapatan premi new business tumbuh signifikan, dan pertumbuhan premi renewal juga positif. Jadi premi new business itu jauh lebih positif daripada premi renewal," papar Budi.

Ternyata pendapatan premi didominasi sekarang itu dari kanal-kanal bancassurance. Meskipun agency masih besar tapi mengalami sedikit penyusutan. "Kanal-kanal alternatif ini naik signifikan di antaranya adalah digital. Meskipun digital ini pertumbuhannya tinggi, tetapi diukur dengan kanal-kanal distribusi yang sudah jauh lebih dulu ada masih kecil," terang Budi.

Budi mengatakan ada banyak hal yang sudah dilakukan perusahaan asuransi jiwa. Perusahaan asuransi jiwa bekerja pun sudah mengakomodir segala sesuatu yang bersifat digital. "Sesuai dengan kondisi saat ini, kalau kita tidak go digital, kita tidak banyak memanfaatkan fitur-fitur teknologi agak susah kita dalam menjalankan perusahaan pada masa kondisi seperti sekarang ini," katanya.

Kedua, dalam pemasaran produk ternyata digital amat sangat membantu. Dimana sampai saat ini produk utama yang ditawarkan asuransi jiwa adalah unit link yang membutuhkan tatap muka. Adanya relaksasi dukungan yang diberikan OJK, tatap mukanya bisa diganti dengan tatap muka digital. Inilah yang amat sangat membantu, sehingga pertumbuhan premi masih bisa meningkat.

Kemudian berikutnya layanan kepada nasabah sudah bergeser ke arah digital, seperti bagaimana mengajukan klaim, bagaimana menyampaikan beberapa dokumen untuk perubahan polis, dsb itu sudah digital. Bagi perusahaan yang menjalankan proteksi kesehatan bagi sebagian masyarakat Indonesia, di tengah-tengah keterbatasan bahwa masih banyak masyarakat atau banyak pemegang polis memiliki kekhawatiran datang ke Rumah Sakit seperti dulu.

"Maka industri asuransi jiwa dan asuransi secara umum menawarkan fitur Telemedicine yang kebanyakan memang masih dokter umum, tapi beberapa sudah menawarkan sampai tingkat dokter spesialis. Ada beberapa spesialisasi kedokteran yang bisa dijalankan secara Telemedicine meskipun belum semuanya," kata Budi. Saat ini banyak lapisan atau banyak aspek dari bisnis dan operasional perusahaan asuransi jiwa sudah semakin memanfaatkan segala sesuatu yang berlandaskan teknologi dan segala sesuatu yang bersifat digital.

Judul	Pendapatan Premi Asuransi Jiwa Masih Didominasi Bancassurance
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Kinerja Pendapatan Premi Asuransi Jiwa Semester I/2021
Halaman/URL	https://investor.id/finance/264224/pendapatan-premi-asuransi-jiwa-masih-didominasi-bancassurance
Tanggal Berita	2021-09-21
Sentimen	Positif



Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampubolon dalam Webinar Financial Innovation dengan tema Transformasi Industri Asuransi Era Digital live di Beritasatu News Channel pada Selasa (21/9/2021). Foto: Beritasatu Photo/Uthah AR

Pendapatan Premi Asuransi Jiwa Masih Didominasi Bancassurance

Selasa, 21 September 2021 | 14:47 WIB
Fajar Widhiyanto

Manfaat All Risk Hingga Mobil Usia 12 Tahun

- 500+ Bengkel Bekerja
- Klaim Mudah Semua Kerusakan
- Cover pencurian & kehilangan

Premi All Risk mulai

Jakarta - Menilik kinerja perusahaan asuransi jiwa Tanah Air pascapandemi Covid-19, didapati fakta bahwa industri ini masih terus bertumbuh di tengah keterbatasan para agennya dalam merangkul premi dari para nasabah dan calon nasabahnya.

Disampaikan Ketua Umum Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampubolon, jika membandingkan angka semester 1/2021 terhadap semester 1/2020, angka-angka pendapatan premi, penghasilan investasi asuransi jiwa mengalami peningkatan. "Pendapatan premi *new business* tumbuh signifikan, pertumbuhan premi *renewal* juga positif. *New business* bertumbuh jauh lebih positif," kata Budi Tampubolon dalam kesempatan diskusi webinar bertajuk "Transformasi Industri Asuransi di Era Digital" yang digelar Beritasatu Media Holding, Selasa (21/9).

Namun demikian dikatakan Budi, jika dilihat lebih jauh, ternyata pendapatan premi masih didominasi kanal distribusi utamanya, yakni *bancassurance*. "Agensi masih besar, tapi mengalami sedikit susut. Sementara kanal-kanal alternatif lainnya tumbuh positif, di antaranya adalah kanal digital," ujarnya. Namun ditegaskan Budi Tampubolon, meskipun kanal digital ini mengalami pertumbuhan yang tinggi, jika diukur dengan kanal-kanal yang sudah jauh lebih dulu ada, pertumbuhan kanal digital ini relatif masih kecil.

Bicara mengenai digitalisasi, dikemukakan Budi, banyak cara kerja di asuransi jiwa kini sudah mengakomodir cara-cara digital. "Sesuai dengan kondisi saat ini, kalau kita tidak *go digital*, kalau kita tidak banyak memanfaatkan fitur-fitur teknologi, agak susah menjalankan perusahaan," imbuhnya. Ia juga menyebutkan, kanal digital amat sangat membantu dalam hal pemasaran polis.

Sampai dengan saat ini, produk utama yang dipasarkan oleh asuransi jiwa adalah unit link yang membutuhkan tatap muka. Namun dengan adanya relaksasi dan dukungan yang diberikan Otoritas Jasa Keuangan, tatap muka boleh dikonversi menjadi webinar dengan sejumlah ketentuan. Regulasi dan relaksasi ini diakui Budi amat membantu kinerja perusahaan asuransijiwa untuk mengerek pertumbuhan premi mereka. Berikutnya, pelayanan kepada nasabah pun sudah banyak yang bergeser ke arah digital.

Jadi, lanjut Budi, saat ini nasabah saat menyampaikan klaim, menyampaikan beberapa dokumen untuk perubahan polis sudah dilakukan secara digital. Sementara bagi perusahaan-perusahaan yang menjalankan proteksi kesehatan, di tengah-tengah keterbatasan aktivitas, industri asuransi jiwa dan asuransi secara umum kini mulai menawarkan fitur *telemedicine* bagi nasabahnya.

Judul	Asuransi Terus Tumbuh
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Kinerja Pendapatan Premi Asuransi Jiwa Semester I/2021
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2021-09-22
Sentimen	Netral

TAJUK

Asuransi Terus Tumbuh

Asuransi kini justru unjuk gigi, dengan kinerja yang melampaui laju pertumbuhan ekonomi nasional. Selain meningkatnya kesadaran urgensi melindungi keluarga dan bisnis, masyarakat juga lebih mudah dilayani asuransi dan di sisi lain jalur pemasaran terus berkembang.

Ralihan premi asuransi jiwa di Tanah Air tercatat tumbuh tinggi, seiring dengan transformasi digital yang seketika dipercepat akibat pandemi Covid-19. Pendapatan premi *new business* bahkan tumbuh jauh lebih bagus, dibandingkan premi *renewal* yang juga positif.

Meningkatnya premi otomatis mendorong pertumbuhan aset industri asuransi jiwa yang menembus 9,07% *year on year* (yoy). Capaian ini jauh di atas laju pertumbuhan ekonomi nasional kuartal II-2021 yang 7%, atau keluar dari resesi setelah selama empat kuartal berturut-turut sebelumnya minus.

Kinerja yang positif itu mencerminkan bahwa industri asuransi di Tanah Air makin dipercaya dan sehat. Hal ini juga ditopang relaksasi ketentuan Otoritas Jasa Keuangan yang memung-
 dustri asuransi, namun juga mendorong ekonomi kita secara keseluruhan. Apalagi, sejumlah sektor masih tertekan pandemi Covid-19 dan pembatasan kegiatan bisnis maupun sosial.

Oleh karena itu, otoritas harus lebih proaktif membantu agar industri asuransi kita makin kuat, sebagaimana di negara-negara maju yang berperan sangat penting di sektor jasa keuangan. Apalagi, dana asuransi yang bersifat jangka panjang sangat dibutuhkan dalam memenuhi kebutuhan pembangunan infrastruktur di Tanah Air yang bersifat jangka panjang pula.

Dengan industri asuransi bisa menyediakan pembiayaan besar untuk pembangunan infrastruktur kita yang masih ketinggalan, maka akan mengurangi beban bunga tinggi yang selama ini harus ditanggung karena banyak mengandalkan pinjaman bank. Di sisi lain, asuransi juga mendapatkan alternatif investasi yang bisa menghasilkan keuntungan lebih baik, selain mendapatkan pasar dari penjaminan proyek.

Sejalan dengan meningkatnya premi, industri asuransi di Tanah Air juga makin bisa berperan dalam menjaga pasar modal kita. Meningkatnya dana investasi asuransi di pasar saham dapat mengurangi berbagai gejala dan permainan tak sehat para bandar, karena asuransi berinvestasi dalam perspektif jangka panjang, tidak terlalu dipengaruhi oleh sentimen sesaat ataupun kebijakan jangka pendek.

Apalagi, seiring percepatan vaksinasi Covid-19 dan meredanya ledakan varian Delta, kinerja pasar saham juga mulai membaik.

Hasil investasi dana kelolaan asuransi tahun ini tercatat sudah positif, setelah tahun lalu membukukan kerugian.

Yang tak kalah penting, meningkatnya layanan kepada nasabah yang sudah bergeser ke arah digital, tak hanya memungkinkan pengajuan klaim atau pengiriman dokumen secara *online*. Lebih dari itu, juga memungkinkan inovasi berbagai produk yang dibutuhkan masyarakat. Perusahaan asuransi yang menjalankan proteksi kesehatan misalnya, kini menyediakan solusi bagi masyarakat atau pemegang polis yang khawatir datang ke rumah sakit atau ke klinik seperti dulu.

Industri asuransi jiwa maupun asuransi secara umum kini menawarkan fitur *telemedicine*, dengan obat pun bisa diantar ke rumah. Meski sekarang kebanyakan masih dilayani dokter umum, tapi beberapa sudah menawarkan sampai tingkat dokter spesialis.

Di sinilah pemerintah perlu cerdas menggandeng perusahaan asuransi untuk menyediakan layanan asuransi dan jasa kesehatan yang lebih baik bagi masyarakat. Ini misalnya dengan mewajibkan BPJS Kesehatan berkolaborasi dengan perusahaan asuransi yang baik, sehingga masyarakat yang membutuhkan bisa juga ikut asuransi swasta tanpa harus membayar *double* untuk jasa yang sama. Dengan demikian, peserta wajib BPJS Kesehatan, sebagai mana diatur undang-undang, bisa mendapatkan alternatif layanan standar atau naik kelas dengan membayar premi tambahan. □

Penetrasi asuransi hingga ke berbagai pelosok daerah masih potensial terus dipacu seiring meningkatnya penggunaan *smartphone* dan internet, apalagi selama ini penetrasinya di Indonesia masih rendah.

Selain menghemat waktu dan biaya, industri terus memperluas jangkauan secara massal hingga ke berbagai daerah, bahkan sampai ke luar negeri. Artinya, industri asuransi pun makin produktif.

Penetrasi asuransi hingga ke berbagai pelosok daerah masih potensial terus dipacu seiring meningkatnya penggunaan *smartphone* dan internet, apalagi selama ini penetrasinya di Indonesia masih rendah. Optimisme tersebut juga didukung meningkatnya peran jalur di luar agensi.

Jika dibedakan, pendapatan premi kini didominasi dari kanal-kanal *bancassurance*, plus kanal-kanal alternatif digital yang terus tumbuh pesat. Meski kontribusi *agency* masih signifikan, tapi perannya mulai menyusut.

Hal itu tentunya menjanjikan sumber pertumbuhan yang lebih besar, yang tentunya tak hanya bermanfaat bagi in-

Judul	Asuransi Terus Tumbuh
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Kinerja Pendapatan Premi Asuransi Jiwa Semester I/2021
Halaman/URL	https://investor.id/editorial/264295/asuransi-terus-tumbuh
Tanggal Berita	2021-09-22
Sentimen	Netral



Kelompok WTA dan OLS melakukan layanan tes swab dengan pendampingan asuransi akibat Covid-19 untuk kepti jawa dan gratis tes swab berikutnya

Asuransi Terus Tumbuh

Klik, 22 September 2021 | 09:00 WIB
Pewarta: Dedy



Asuransi kini justru unjuk gigi, dengan kinerja yang melampaui laju pertumbuhan ekonomi nasional. Selain meningkatnya kesadaran urgensi melindungi keluarga dan bisnis, masyarakat juga lebih mudah diayahi asuransi dan di sisi lain jalur pemasaran terus berkembang.

Rahian premi asuransi jiwa di Tanah Air tercatat tumbuh tinggi, seiring dengan transformasi digital yang sekeleka dipercepat akibat pandemi Covid-19. Pendapatan premi new business bahkan tumbuh jauh lebih bagus, dibandingkan premi renewal yang juga positif.

Meningkatnya premi otomatis mendorong pertumbuhan aset industri asuransi jiwa yang menembus 9,07% year on year (yoy). Capaian ini jauh di atas laju pertumbuhan ekonomi nasional kuartal II-2021 yang 7%, atau keluar dari resesi setelah selama empat kuartal berturut-turut sebelumnya minus.

Kinerja yang positif itu mencerminkan bahwa industri asuransi di Tanah Air makin dipercaya dan sehat. Hal ini juga ditopang rilisasi ketahanan Corona Jawa Keuangan yang memungkinkan transaksi tanpa perlu face to face. Kebijakan OJK itu kian memacu industri lebih serius mempercepat digitalisasi asuransi atau yang dikenal sebagai insurtech.

Selengkapnya, unit live yang mengopras produk utama asuransi jiwa membutuhkan performansi langsung, tatap muka. Namun, dukungan teknologi yang diberikan OJK kini memungkinkan diganti dengan tatap muka digital atau secara online.

Teknologi digital yang makin canggih telah memudahkan perusahaan dalam memasarkan dan menjualke bisnis asuransi. Apalagi, durasi masih dibarengi pandemi Covid-19, yang memaksa orang untuk beraktivitas dari kegiatan offline menjadi online.

Dengan nasabah bisa dipantau secara virtual, dari sisi operasional juga lebih efisien. Pertemuan yang kini dilakukan secara online memungkinkan langsung bertemu dengan nasabah orang yang berada di berbagai lokasi, dan semua yang harus dihubungi satu per satu. Pertemuan dengan calon ataupun nasabah juga bisa dipantau berkali-kali lipat, dan cukup pun makan baik.

Selain menghemat waktu dan biaya, industri terus memperluas jangkauan secara masal hingga ke berbagai daerah, bahkan sampai ke luar negeri. Artinya, industri asuransi pun makin produktif.

Penetrasi asuransi hingga ke berbagai pelosok daerah masih potensial terus dipacu seiring meningkatnya penggunaan smartphone dan internet, apalagi selama ini penetrasi di Indonesia masih rendah. Optimisme tersebut juga didukung meningkatnya peran jalur di luar agensi.

Jika dibedah, pendapatan premi kini didominasi dari kanal-kanal bancassurance, plus kanal-kanal alternatif digital yang terus tumbuh pesat. Meski kontribusi agensi masih signifikan, tapi perannya mulai menyusut.

Hal itu tentunya menyajikan sumber pertumbuhan yang lebih besar, yang tentunya tak hanya bermanfaat bagi industri asuransi, namun juga mendorong ekonomi kita secara keseluruhan. Apalagi, sejumlah sektor masih terkena dampak pandemi Covid-19 dan pembatasan kegiatan bisnis maupun sosial.

Oleh karena itu, otoritas harus lebih proaktif membantu agar industri asuransi kita makin kuat, sebagaimana di negara-negara maju yang berperan sangat penting di sektor jasa keuangan. Apalagi, dunia asuransi yang tumbuh jangka panjang sangat dibutuhkan dalam memenuhi kebutuhan pembangunan infrastruktur di Tanah Air yang bersifat jangka panjang pula.

Dengan industri asuransi bisa menyediakan pembiayaan besar untuk pembangunan infrastruktur kita yang masih kritinggalan, maka akan mengurangi beban bunga tinggi yang selama ini harus dianggung karena banyak menggunakan pinjaman bank. Di sisi lain, asuransi juga mendapatkan alternatif investasi yang bisa menghasilkan keuntungan lebih baik, selain mendapatkan pasar dari penjaminan proyek.

Sejalan dengan meningkatnya premi, industri asuransi di Tanah Air juga makin bisa bersaing dalam memperebut pasar modal kita. Meningkatnya dana investasi asuransi di pasar saham dapat mengurangi berbagai gejolak dan permainan tak sehat para bandar, karena asuransi berinvestasi dalam perspektif jangka panjang. Tidak terlalu dipengaruhi oleh sentimen sesaat ataupun kebijakan jangka pendek.

Apalagi, seiring percepatan vaksinasi Covid-19 dan meredanya ledakan varian Delta, kinerja pasar saham juga mulai membaik. Hasil investasi dana kelolaan asuransi tahun ini tercatat sudah positif, setelah tahun lalu membukukan kerugian.

Yang tak kalah penting, meningkatnya layanan kepada nasabah yang sudah bergeser ke arah digital, tak hanya memungkinkan pengajuan klaim atau pengiriman dokumen secara online. Lebih dari itu, juga memungkinkan inovasi berbagai produk yang dibutuhkan masyarakat. Perusahaan asuransi yang menerapkan protokol kesehatan misalnya, kini menyediakan solusi bagi masyarakat atau pemegang polis yang khawatir datang ke rumah sakit atau ke klinik seperti dulu.

Industri asuransi jiwa maupun asuransi secara umum kini menawarkan fitur telemedicine, dengan obat pun bisa ditarik ke rumah. Meski sekarang kebanyakan masih diayahi dokter umum, tapi beberapa sudah menawarkan sampai tingkat dokter spesialis.

Di sinilah pemerintah perlu cerdas menggandeng perusahaan asuransi untuk menyediakan layanan asuransi dan jasa kesehatan yang lebih baik bagi masyarakat. Ini misalnya dengan mewajibkan BPJS Kesehatan berkolaborasi dengan perusahaan asuransi yang baik, sehingga masyarakat yang membutuhkan bisa juga ikut asuransi swasta tanpa harus membayar double untuk jasa yang sama. Dengan demikian, peserta wajib BPJS Kesehatan, sebagaimana diatur undang-undang, bisa mendapatkan alternatif layanan standar atau naik kelas dengan membayar premi tambahan.

Judul	Kondisi Sulit, Klaim Pembatalan Polis Asuransi Melejit
Nama Media	Insight.kontan.co.id
Newstrend	Kinerja Klaim Pembatalan Polis asuransi Jiwa Semester I/2021
Halaman/URL	https://insight.kontan.co.id/news/kondisi-sulit-klaim-pembatalan-polis-asuransi-melejit
Tanggal Berita	2021-09-21
Sentimen	Netral

Kondisi Sulit, Klaim Pembatalan Polis Asuransi Melejit

Selasa, 21 September 2021 | 08:10 WIB



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Reporter: **Adrianus Octaviano** | Editor: **Lamgiat Siringoringo**

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

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

Ini Artikel Spesial

Berlangganan sekarang untuk mendapatkan informasi yang lebih mendalam.

Judul	Perusahaan asuransi terus berkomitmen bayarkan klaim Covid-19
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Kinerja Pembayaran Klaim Asuransi Jiwa Terkait Covid-19
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/perusahaan-asuransi-terus-berkomitmen-bayarkan-klaim-covid-19
Tanggal Berita	2021-09-21
Sentimen	Positif

Perusahaan asuransi terus berkomitmen bayarkan klaim Covid-19

Selasa, 21 September 2021 / 19:47 WIB



KONTAN/Carolus Agus Waluyo



Reporter: Adrianus Octaviano | Editor: Yudho Winarto

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Di saat pandemi Covid-19 yang masih belum berakhir, perusahaan asuransi jiwa terus berkomitmen untuk membayarkan klaim terkait Covid-19 pada nasabah yang terpapar.

Berdasarkan catatan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), secara industri klaim kesehatan dan meninggal dunia terkait Covid-19 sampai Juni 2021 sudah dibayarkan sebesar Rp 3,74 triliun.

Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia Budi Tampubolon pun mengatakan bahwa jumlah klaim ini masih bisa terus bertambah sepanjang pandemi Covid-19 masih terjadi. Menurutnya, anggota AAJI akan terus menjaga komitmennya untuk membayarkan klaim tersebut.

Baca Juga: Klaim penebusan jadi pilihan nasabah asuransi jiwa penuhi kebutuhan dana saat pandemi

Salah satu pemain yang terus berkomitmen membayarkan klaim tersebut ialah Generali Indonesia. Hingga Agustus lalu, perusahaan telah membayarkan klaim Covid-19 sebesar lebih dari Rp. 203 miliar kepada lebih dari 5.400 nasabah.

"Angka klaim Covid-19 menunjukkan tren yang terus meningkat sejak awal pandemi, dan kami terus berkomitmen untuk mendampingi nasabah dalam melalui masa-masa sulit mereka melalui pembayaran klaim," ujar CMO Generali Vivin Arbiandi, Selasa (21/9).

Adapun, kontribusi antara klaim kesehatan dan meninggal dunia terkait Covid-19 ini hampir seimbang. Klaim kesehatan mencapai lebih dari Rp 107 miliar sedangkan klaim meninggal dunia mencapai lebih dari Rp 96 miliar.

Melihat kondisi tersebut, Vivin mengatakan bahwa pihaknya juga terus aktif menjangkau calon nasabah yang saat ini belum memiliki proteksi asuransi agar bisa memproteksi ketika terpapar Covid-19.

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

Selain Generali, ada BNI Life yang juga terus membayarkan klaim terkait Covid-19 sejak awal tahun ini. Besaran klaim yang sudah dibayarkan hingga Juli lalu sudah sebesar Rp 202 miliar dan masih memiliki tren yang meningkat.

Berdasarkan nilai tersebut, klaim meninggal dunia masih memiliki kontribusi yang besar dengan porsi sebesar 56%. Sedangkan 44% sisanya berasal dari klaim kesehatan.

"Belum ada yang bisa memprediksi kapan pandemi ini berakhir, namun BNI Life senantiasa memiliki komitmen dalam menghadirkan produk serta layanan optimal bagi segenap nasabah di tengah pandemi," ungkap Direktur Keuangan BNI Life Eben Eser Nainggolan.

Judul	Perusahaan asuransi terus berkomitmen bayarkan klaim Covid-19
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kinerja Pembayaran Klaim Asuransi Jiwa Terkait Covid-19
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-09-22
Sentimen	Positif

■ KLAIM COVID-19

Tren Covid-19 Menurun, Asuransi Menyisihkan Klaim

JAKARTA. Belakangan ini tren kasus positif Covid-19 terus menurun. Meski begitu perusahaan asuransi jiwa terus berkomitmen membayarkan klaim terkait Covid-19 pada nasabah yang terpapar.

Hingga kini berdasarkan catatan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), secara industri klaim kesehatan dan meninggal dunia terkait Covid-19 sampai Juni 2021 sudah dibayarkan sebesar Rp 3,74 triliun.

Ketua Dewan Pengurus AAJI, Budi Tampubolon pun

mengatakan, jumlah klaim ini masih bisa terus bertambah sepanjang pandemi Covid-19 masih terjadi. Menurutnya, anggota AAJI akan terus menjaga komitmen mereka untuk membayarkan klaim asuransi tersebut.

Salah satu pemain yang terus berkomitmen membayarkan klaim tersebut adalah Generali Indonesia. Hingga Agustus lalu, perusahaan ini telah membayarkan klaim Covid-19 sebesar lebih dari Rp. 203 miliar kepada lebih dari 5.400 nasabah.

"Angka klaim Covid menunjukkan tren yang terus meningkat sejak awal pandemi. Kami terus berkomitmen untuk mendampingi nasabah dalam melalui masa-masa sulit mereka melalui pembayaran klaim," ujar Vivin Arbianti, *Chief Marketing Officer* Generali Indonesia, kemarin.

Adapun, kontribusi antara klaim kesehatan dan meninggal dunia terkait Covid-19 ini hampir seimbang. Klaim kesehatan mencapai lebih dari Rp 107 miliar. Sedangkan klaim meninggal dunia mencapai

lebih dari Rp 96 miliar.

Melihat kondisi tersebut, Vivin mengatakan bahwa pihaknya juga terus aktif menjangkau calon nasabah yang saat ini belum memiliki proteksi asuransi agar bisa memproteksi ketika terpapar Covid-19.

Selain Generali, ada BNI Life yang juga terus membayarkan klaim terkait pandemi Covid-19 sejak awal tahun ini. Besaran klaim yang sudah dibayarkan hingga Juli lalu sudah sebesar Rp 202 miliar. Dan masih memiliki tren yang

meningkat.

Berdasarkan nilai tersebut, klaim meninggal dunia masih memiliki kontribusi yang besar dengan porsi sebesar 56%. Sedangkan 44% sisanya berasal dari klaim kesehatan.

Belum ada yang bisa memprediksi kapan pandemi ini berakhir. "Namun kami menghadirkan produk serta layanan optimal bagi nasabah kami," ungkap Eben Eser Nainggolan, Direktur Keuangan BNI Life.

Adrianus Octaviano

Judul	Ada 2,4 Juta Nasabah Tutup Asuransi Unit Link Tahun Lalu
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Penurunan Jumlah Nasabah Asuransi Terkait PAYDI
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5734494/ada-24-juta-nasabah-tutup-asuransi-unit-link-tahun-lalu
Tanggal Berita	2021-09-22
Sentimen	Netral

Ada 2,4 Juta Nasabah Tutup Asuransi Unit Link Tahun Lalu

Siti Fatimah - detikFinance

Rabu, 22 Sep 2021 08:30 WIB

4 komentar

SHARE



Ada 2,4 Juta Nasabah Tutup Asuransi Unit Link Tahun Lalu

Jakarta - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat sepanjang 2020 lalu terjadi penurunan pemegang polis unit link atau asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) sebanyak 2,4 juta dari jumlah akhir di tahun 2019 sebanyak 6,6 juta menjadi hanya 4,2 juta di tahun lalu.

Padahal, Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non Bank (IKNB) 2A OJK, Ahmad Nasrullah, saat itu mengatakan total premi produk ini hampir 50% atau setara Rp 100 miliar dari total premi nasional yang mencapai Rp 200 triliun.

"Untuk jumlah tertanggung PAYDI, di 2020 turun drastis, ini ada kaitannya dengan kondisi COVID, banyak yang mungkin tidak melanjutkan produk ini, akhirnya putus di tengah jalan, atau mungkin sudah waktunya jatuh tempo, tambahan nasabah baru tidak baru, sehingga turun drastis menjadi 4,2 jutaan," kata Ahmad dalam media briefing virtual tentang Produk Asuransi Unit Link dan Pengawasannya oleh OJK, Rabu (21/4) dikutip Rabu (22/9/2021).

ADVERTISEMENT

SCROLL TO RESUME CONTENT

Dia mengatakan, meski terdampak COVID-19 aset asuransi jiwa mencapai Rp 550 triliun pada Februari 2021. Artinya ada sedikit peningkatan dan jadi yang terbesar jika dibandingkan dengan aset asuransi wajib yang nilainya Rp 146 triliun serta BPJS Kesehatan sebesar Rp 135 triliun.

Di sisi lain premi asuransi, untuk asuransi jiwa tercatat Rp 34 triliun, asuransi umum Rp 18,5 triliun, asuransi wajib Rp 1,87 triliun, dan BPJS Kesehatan 22,3 triliun.

Baca juga:

Buat Jaga-jaga, Ini Cara Mudah Pelajari Polis Asuransi

Dia mengatakan, OJK akan memberikan sanksi tegas terhadap perusahaan asuransi yang terbukti melanggar ketentuan. Hal itu menyusul adanya pengaduan konsumen yang diterima OJK terkait industri asuransi.

Pihaknya mencatat industri asuransi masih menduduki urutan kedua untuk jumlah pengaduan konsumen. Rata-rata pengaduan konsumen didominasi ketidaksesuaian penjualan (mis-selling) yang ditawarkan kepada agen asuransi.

Pengaduan konsumen banyak tertuju pada produk asuransi yang dikaitkan investasi (PAYDI) atau unit link. "Kalau ada yang terbukti (nakal) kita sanksi tegas perusahaannya, dia ganti uang nasabah, dan pembinaan perusahaan. Kita akan minta asosiasi tidak tegas agen-agen nakal," kata dia.

Ahmad menilai, aduan konsumen mengenai produk asuransi unit link sebetulnya sangat sedikit dibandingkan dengan total pemegang premi yang mencapai 4,2 juta di industri asuransi nasional. Hebohnya soal pengaduan ini, dikatakannya karena efek media sosial.

"Setelah dicek perusahaan asuransi ini cuma-ikut-ikutan saja, bukan pemegang polis, tapi ini tetap menjadi fokus kita. Kalau terbukti salah agen, itu harus ganti karena itu kepanjangan tangan perusahaan. Kita harus berimbang melihat ini, seolah-olah banyak yang terkena dan perusahaan harus menyelesaikan," katanya.

Judul	3 Cara Mencapai Kemerdekaan Finansial, Salah Satunya Lakukan Investasi
Nama Media	Nova.grid.id
Newstrend	Literasi Keuangan Calon Nasabah Asuransi
Halaman/URL	https://nova.grid.id/read/052901383/3-cara-mencapai-kemerdekaan-finansial-salah-satunya-lakukan-investasi?page=all
Tanggal Berita	2021-09-21
Sentimen	Netral

3 Cara Mencapai Kemerdekaan Finansial, Salah Satunya Lakukan Investasi

Presi Selasa, 21 September 2021 | 11:16 WIB



Rumit, tapi kondisi ini adalah langkah untuk mencapai financial freedom



NOVA.id - Siapa sih yang tidak mau mencapai kemerdekaan finansial (*financial freedom*)?

Dengan merdeka finansial, kita memiliki pendapatan yang cukup untuk membayar biaya hidup kita selama sisa hidup kita tanpa harus bekerja penuh waktu.

Ada beberapa hal yang harus kita lakukan untuk bisa mencapai kemerdekaan finansial, salah satunya yaitu mengetahui cara investasi yang baik.

Baca juga:
Tips Pintar Atur Uang agar Merdeka Finansial untuk Generasi Sandwich
Namun, sebelum melakukan investasi, ada beberapa hal yang harus dilakukan terlebih dahulu.

Menurut Head of Investment Communication & Fund Development Allianz Life Indonesia Meta Lakhmi Permata Dewi, hal pertama yang kita butuhkan adalah perencanaan keuangan.

Perencanaan keuangan yang tepat dengan melakukan adaptasi terhadap kebutuhan dan situasi yang dialami, maka kita akan lebih mudah dalam mencapai *financial freedom*.

Baca juga:
Rajakan Kemerdekaan RI, Ini 7 Cara Atur Uang agar Bisa Merdeka Finansial
Meta mengungkapkan, untuk membuat perencanaan keuangan yang bernilai adaptif, tentu perlu juga untuk melakukan evaluasi minimal satu kali setiap tahun.

"Silus perencanaan keuangan terdiri dari penentuan tujuan perencanaan, mengevaluasi kondisi terkini, termasuk apa saja kebutuhan dan situasi yang dihadapi. Kemudian, membuat perencanaan keuangan, mengimplementasikan perencanaan keuangan dan mengevaluasi perencanaan sesuai dengan jangka waktu tertentu," ungkap Meta.

Nah, agar *financial freedom* bisa tercapai, kita harus melalui tahapan piramida, di mana bagian paling bawah harus dipenuhi terlebih dahulu.

Berikut ini urutan untuk mencapai kebebasan finansial dengan tahapan piramida, seperti yang dilansir dari *Kompas.com*.

Baca juga:
Jangan Besar Pasak Daripada Tiang, Yuk Segera Buat Perencanaan Keuangan

1. Financial stability
Pertama-tama, kita harus memenuhi kebutuhan dasar, seperti kebutuhan dari utang dan memiliki dana darurat yang berjumlah 3-6 bulan penghasilan. Nah, jika kebutuhan dasar ini sudah terpenuhi, kegiatan investasi baru bisa dimulai.

Baca juga:
Sebelum Fokus ke Cara Investasi, Pastikan Dana Darurat Sudah Aman

2. Financial independency



Beli 2 Medium Pizza Terga cuma 40rb per Pizza Mantapi!

Pada tahap ini, Sahabat NOVA perlu melihat kondisi keuangan dan kecukupan dana untuk memulai investasi.

Yang perlu diingat adalah investasi tidak boleh dilakukan menggunakan uang yang dibutuhkan untuk kebutuhan sehari-hari.

"Di tahap ini, Anda mulai melihat dana yang dimiliki dapat memenuhi kebutuhan lain, seperti dana pensiun dan dana untuk warisan," ujar Meta.

Baca juga:
Tips Pintar Atur Uang agar Merdeka Finansial untuk Generasi Sandwich

3. Financial freedom
Di sini, Sahabat NOVA sudah tidak perlu memikirkan akan mendapatkan uang dari mana ketika Anda membutuhkan sesuatu.

Bahkan, kita juga tidak perlu berutang untuk mencukupi kebutuhan. Itulah yang disebut *financial freedom*, di mana kita tidak perlu memikirkan bagaimana mendapatkan uang saat menginginkan sesuatu.

Judul	Pentingnya Mengetahui Cara Investasi, Berikut 5 Tips agar Tujuan Finansial Tercapai
Nama Media	Nova.grid.id
Newstrend	Produk Asuransi Kesehatan Syariah Allisya Care
Halaman/URL	https://nova.grid.id/read/052903003/pentingnya-mengetahui-cara-investasi-berikut-5-tips-agar-tujuan-finansial-tercapai?page=all
Tanggal Berita	2021-09-21
Sentimen	Netral

Pentingnya Mengetahui Cara Investasi, Berikut 5 Tips agar Tujuan Finansial Tercapai

Widyastuti · Selasa, 21 September 2021 | 22:34 WIB



Spotify: Alvin Usung dan banyak lagi...



NOVA.id - Dalam menjalani hidup sehari-hari, kita memang perlu untuk mengatur keuangan secara rinci.

Hal tersebut kita lakukan agar bisa membatasi banyaknya pengeluaran dan juga pemasukan.

Bahkan di zaman sekarang ini, banyak masyarakat yang sudah makin melek keuangan salah satunya dengan berinvestasi, entah berupa emas, uang, atau properti.

Namun, sebelum fokus cara berinvestasi, ada baiknya kita mengetahui **tujuan finansial** kita seperti apa.

Financial Planner Rista Zwestika mengatakan, **tujuan finansial** bisa terwujud dengan kiat-kiat berikut ini.

Yuk, simak penjelasannya berikut ini.

Baca Juga:

Tak Perlu Repot, Inilah 3 Cara Mudah Membersihkan Kipas Angin Gantung

1. Memiliki Kesadaran Finansial

Ya, kita harus memiliki kesadaran finansial.

Rista menjelaskan, tidak memiliki kesadaran finansial artinya kita tidak bisa mengukur kemampuan dalam mendapatkan dan menggunakan uang.

"Artinya, kita nggak punya kesadaran sebenarnya kita itu sebagai penghasil uang, uang itu mau kita apain," jelas Rista saat dihubungi NOVA.

Jadi, memiliki kesadaran finansial itu artinya kita harus mengetahui tujuan finansial.

Baca juga:

Betah Menjanda, Desy Ratnasari Blak-blakan Ungkap Tipe Pria Idamannya

2. Buat Skala Prioritas

Penting bagi kita untuk mengetahui skala prioritas, mana yang paling penting dan mana yang tidak.

Menurut Rista, jangan sampai kita menggunakan uang sesuka hati tanpa ada pertimbangan antara mana yang kebutuhan dan mana yang keinginan.

"Biasanya kalau kita punya uang tuh rasanya happy banget ya, bisa wah akhirnya kita punya income sendiri. Jadi karena rasa bahagia, akhirnya ya udah aku bisa beli apapun tanpa berpikir bahwa ini sebenarnya menjadi skala prioritas atau nggak," ujar Rista.

Contohnya, lebih baik kita mulai memikirkan masa depan yang lebih penting daripada beli barang yang bisa habis dalam waktu singkat yang hanya akan memenuhi keinginan daripada kebutuhan, salah satu caranya yaitu membeli produk asuransi.

Baca juga:

Rekomendasi Skincare Lokal yang Ampuh Kurangi Flek Hitam di Wajah

Bagi Sahabat NOVA yang belum memiliki asuransi, Allianz bisa menjadi salah satu pilihan karena banyak pilihan proteksi, mulai dari asuransi kesehatan hingga asuransi jiwa.

Salah satunya adalah Allisya Care, produk asuransi kesehatan yang dikelola secara syariah.

Lewat asuransi ini, peserta saling menolong dengan peserta lainnya melalui kontribusi yang dibayarkan untuk menghadapi suatu peristiwa yang tidak diharapkan.

Allisya Care dapat digunakan sebagai asuransi kesehatan perorangan atau keluarga dengan berbagai pilihan plan yang mengerti kebutuhan setiap pemegang polis.

Sebagai asuransi kesehatan, Allisya Care menyediakan manfaat rawat inap.

Selain itu, Allisya Care memberikan penggantian biaya perawatan bila pemegang polis atau keluarga sakit serta menyediakan berbagai manfaat pilihan seperti persalinan, rawat jalan, rawat gigi, dan santunan harian.

3. Harus Realistis

Saat ingin mengambil cicilan kita harus realistis dengan mengetahui kemampuan kita dalam membayar cicilan setiap bulannya.

"Aku tuh income-nya 5 juta, eh aku mau ambil cicilan 4 juta. Padahal dia pusing itu bayarnya mau gimana. (itu contoh) dia tidak bisa mengukur kemampuan atau value dalam dirinya," tutur Rista.

Rista mengatakan, kita harus mengalokasikan maksimal 35 persen dari pendapatan untuk membayar cicilan dari utang produktif dan konsumtif setiap bulannya.

"Utang konsumtif itu tidak boleh lebih dari 15 persen. Utang produktif tidak boleh lebih dari 20 persen. Utang konsumtif itu digunakan sendiri. Contoh kita beli hp untuk dipakai sendiri untuk gaya," jelas Rista.

Sedangkan, utang produktif misalnya saat kita memilih untuk membeli laptop baru dengan cara mencicil.

Laptop yang kita beli itu kemudian kita gunakan sebagai alat kerja dalam bisnis kita dan kita mendapat income dari bisnis tersebut.

Baca Juga:

Ampuh, Cara Ini Aman Cegah Bahaya Munculnya Flek Hitam di Wajah

4. Membuat Pencatatan

Mencatat keuangan sebetulnya mudah, asal kita terbiasa.

"Untuk mencatat keuangan, kita bisa menggunakan Excel atau aplikasi digital," jelas Rista.

Berapa pun uang yang kita keluarkan harus kita catat.

Semakin detail kita melakukan pencatatan, maka kita akan semakin tahu kondisi keuangan kita.

5. Mementingkan Kebutuhan

Kebutuhan harus lebih dipentingkan daripada keinginan apalagi demi gengsi. Sifat gengsi perlu dihindari jika ingin menyelamatkan kehidupan finansial kita.

Saat membeli suatu barang, kita harus sadar, apakah karena gengsi atau memang kebutuhan?

Misalnya, alih-alih membeli tas branded demi dipandang kekinian, lebih baik kita membeli tas dari brand biasa namun kualitasnya tetap diakui.

Baca Juga:

Ampuh, Cara Ini Aman Cegah Bahaya Munculnya Flek Hitam di Wajah

Atau, jika masih memiliki tas yang masih dalam kondisi baik dan layak pakai, kenapa harus beli tas baru, lebih baik uangnya ditabung untuk kebutuhan lainnya yang lebih penting yang mungkin muncul di kemudian hari.

Nah, setelah mengetahui 5 cara dalam mengatur keuangan dengan baik, yuk kita praktikkan.

Semoga kita jadi lebih baik mengatur uang dan bisa mencapai tujuan keuangan sesuai keinginan kita, ya!

Dapatkan pembahasan yang lebih lengkap dan mendalam di Tabloid NOVA.



Ku
Sp

Da
Rp
Ber



TAC

#car
Pipi

#car

#tab

#da

#car
Waja

#fen

#ary

#ma

#car
Hita

Judul	Allianz Tawarkan Asuransi Kesehatan Kumpulan Perlindungan Karyawan
Nama Media	Cerdasbelanja.grid.id
Newstrend	Produk Asuransi Kesehatan Kumpulan Allianz Indonesia
Halaman/URL	https://cerdasbelanja.grid.id/read/522887893/allianz-tawarkan-asuransi-kesehatan-kumpulan-perlindungan-karyawan?page=all
Tanggal Berita	2021-09-21
Sentimen	Netral

Allianz Tawarkan Asuransi Kesehatan Kumpulan Perlindungan Karyawan

Winda - Selasa, 21 September 2021 | 21:00 WIB



Allianz tawarkan asuransi kesehatan kumpulan

Kelas Prakerja Terfavorit No 1
Skill Academy



Sponsored by

CERDASBELANJA.ID – Pandemi hingga saat ini membawa berbagai perubahan di seluruh aspek kehidupan termasuk bagi para karyawan.

Semua makin disadari akan pentingnya kesehatan, terlebih saat Indonesia dilanda gelombang kedua penyebaran virus COVID-19 pada awal Juni 2021 lalu.

Hal ini turut mendorong karyawan untuk mengedepankan kebutuhan **perlindungan** bagi diri dan keluarga atas tunjangan dari perusahaan tempat bekerja.

Baca Juga:

Pandemi, Allianz Ungkap Pentingnya Investasi Properti Bagi Milenial

Berbagai risiko yang mungkin menimpa karyawan dan mempengaruhi produktivitas sebenarnya dapat diminimalisir.

Menyoroti hal tersebut, Allianz menawarkan asuransi kesehatan kumpulan untuk kebutuhan perlindungan karyawan yang meningkat saat pandemi.

Dengan asuransi kesehatan kumpulan dari Allianz menjadi solusi proteksi kesehatan dengan penawaran nilai tambah.

Seperti proteksi yang *tailor-made* sesuai dengan kebutuhan perusahaan dan karyawan.

Ada juga proteksi opsi *cashless* atau *reimburse*, *medical hotline* 24 jam, serta layanan klaim online melalui eAzy connect.

Dari data klaim Allianz Indonesia hingga Agustus 2021, rata-rata biaya perawatan COVID-19 menunjukkan angka yang cukup tinggi.

Baca Juga:

Perlindungan Saat Pandemi, Allianz Perbarui Produk Asuransi TravelPro

"Ini dapat dijadikan dasar mengapa perusahaan perlu memperhatikan cakupan **perlindungan asuransi kesehatan** bagi karyawan" tutur Sukarno, Head of Health Product Marketing and Service Development Allianz Life Indonesia.

Dengan begitu juga akan berguna untuk menjamin loyalitas dan kesejahteraan karyawan yang akan berujung pada produktivitas dan pertumbuhan perusahaan.

Lebih lanjut, Sukarno memberikan tips bagi perusahaan untuk memilih **asuransi kesehatan** kumpulan yang tepat bagi karyawan.

Untuk memilih **asuransi kesehatan** yang tepat, ada 4 aspek yang harus diperhatikan.

Empat aspek itu adalah kebutuhan proteksi, alokasi anggaran, layanan yang dibutuhkan, serta memilih perusahaan asuransi yang kuat dan memiliki layanan terbaik. (*)

Judul	Allianz Gandeng Nasabah Maksimalkan Medsos untuk Berbisnis
Nama Media	Infobrand.id
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Allianz Indonesia
Halaman/URL	https://infobrand.id/allianz-gandeng-nasabah-maksimalkan-medsos-untuk-berbisnis.phtml
Tanggal Berita	2021-09-21
Sentimen	Netral

Allianz Gandeng Nasabah Maksimalkan Medsos untuk Berbisnis

Posted by:  Suci Marifah · 21-09-2021 13:48 WIB · 52 viewer



Foto dari Allianz

JAKARTA, INFOBRAND.ID - Allianz Indonesia menggelar serangkaian aktivasi bertajuk "Cintai Keluarga & Cintai Bumi" sepanjang September hingga Oktober 2021. Salah satu aktivasi yang digelar Allianz adalah webinar yang mengupas tema "Memaksimalkan Sosial Media untuk Mendapatkan Penghasilan Tambahan di Kala Pandemi".

Melalui webinar yang digelar pada pertengahan September ini (18/9), Allianz mengajak nasabah serta masyarakat untuk mengoptimalkan penggunaan media sosial (medsos), sebagai salah satu strategi mengembangkan bisnis di masa pandemi. Mengingat, hampir seluruh kegiatan dilakukan secara *online*.

Dituturkan Karin Zulkarnaen, Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia, melalui kegiatan ini, Allianz Indonesia tidak hanya memberikan apresiasi kepada nasabah dan masyarakat. Namun, Allianz juga memberikan informasi yang dapat meningkatkan pengetahuan terkait strategi bisnis melalui media sosial.

"Di masa yang penuh tantangan seperti saat ini, kami ingin berbagi pengetahuan mengenai pemanfaatan media sosial yang dapat menjadi kegiatan produktif. Meskipun aktivitas fisik atau *offline* terbatas untuk dilakukan, pegiat usaha tetap perlu berinteraksi dengan pelanggan melalui berbagai inisiatif salah satunya melalui media sosial," papar Karin.

Selain itu, melalui kampanye-kampanye di media sosial, lanjutnya, Allianz Indonesia turut mengimplementasikan strategi *user-generated content* dengan penggunaan *twibbon*, serta mengajak nasabah untuk berpartisipasi dalam beragam kegiatan. Termasuk, kegiatan peduli sesama dan lingkungan melalui media sosial.

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

Pada kesempatan webinar ini, Allianz Indonesia menghadirkan salah satu influencer yang aktif membuat konten kreatif di media sosial, Asoka remadja. Dia berbagi beragam tips sebagai seorang pelaku bisnis di Instagram. Sebagai seorang *travel blogger* dan *plant enthusiast*, Asoka juga berbagi cerita terkait perjalanannya dari sebuah hobi, lalu menemukan peluang, untuk kemudian memaksimalkan penggunaan media sosial guna mengembangkan bisnis yang dimilikinya.

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

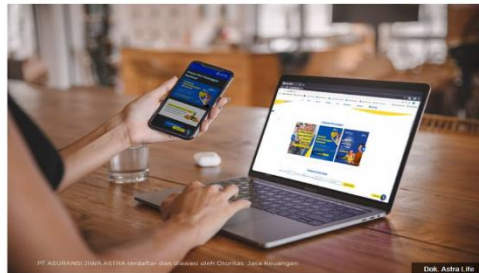
Judul	Maksimalkan Medsos Untuk Bisnis
Nama Media	Warta Kota
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Allianz Indonesia
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2021-09-22
Sentimen	Netral



Judul	Penuhi Kebutuhan Pelanggan, Astra Life Hadirkan Beragam Diskon Khusus
Nama Media	Cerdasbelanja.grid.id
Newstrend	Program Diskon Harga Khusus Astra Life
Halaman/URL	https://cerdasbelanja.grid.id/read/522899970/penuhi-kebutuhan-pelanggan-astra-life-hadirkan-beragam-diskon-khusus?page=all
Tanggal Berita	2021-09-21
Sentimen	Netral

Penuhi Kebutuhan Pelanggan, Astra Life Hadirkan Beragam Diskon Khusus

Wulan - Selasa, 21 September 2021 | 15:00 WIB



PT Asuransi Jiwa Astra menghadirkan beragam diskon khusus bagi pelanggan.

Disk. Astra Life



Sponsored by

CERDASBELANJA.ID – Demi memenuhi kebutuhan pelanggan, PT Asuransi Jiwa Astra (*Astra Life*) menggelar serangkaian program menarik.

Presiden Direktur *Astra Life* Windawati Tjahjadi mengatakan, pelanggan merupakan yang utama bagi setiap perusahaan termasuk *Astra Life*.

Di dalam melayani nasabah, *service excellence* merupakan prioritas utama *Astra Life*. Menurut Windawati, pihaknya selalu memastikan nasabah mendapatkan pelayanan dan solusi terbaik.

Baca Juga:

Grup Astra Resmi Luncurkan AstraPay, Solusi Pembayaran Digital Baru

"Bagi kami, hanya kepercayaan yang diberikan nasabah kepada Astra Life yang dapat terus memotivasi kami, dalam meningkatkan pelayanan dan inovasi terbaik," ujar Windawati, Senin (20/9).

Sebagai bentuk apresiasi, Astra Life bekerja sama dengan beberapa rekan untuk menggelar berbagai program khusus.

Berikut adalah beberapa program dan diskon khusus, serta syarat dan ketentuan berlaku dari Astra Life.

1. Tambahan 10% potongan belanja di Optik Sels, untuk seluruh pemegang kartu Asuransi Astra Life (termasuk e-Card).



2. Voucher potongan harga dari Optik Melawai mulai Rp500.000.

3. Potongan harga 15% untuk seluruh Paket Medical Check Up di RS EMC dan RS OMNI, serta diskon Hingga 50% Aesthetic Special Package hanya di RS EMC. Berlaku dengan masa berlaku hingga 30 Oktober 2021.

Baca Juga: Baru, Astra Life Hadirkan Asuransi Jiwa ASLI Flexi Life Protection

4. Cashback hingga Rp1 juta untuk pembelian Flexi Life, Flexi Critical Illness atau Flexi Health di ilovelife.co.id dengan menggunakan kode promo: "HARIPELANGGAN".

5. Harga khusus bagi pemegang kartu Astra Life untuk pemeriksaan: profil lemak, gula darah, urin lengkap, fungsi hati, dan fungsi ginjal di RS Mitra keluarga (kecuali Mitra keluarga Pondok Tjandra). Berlaku selama bulan September 2021.

6. Selain itu, Astra Life juga membagikan saldo Astra Pay kepada 200 nasabah terpilih. Untuk syarat, ketentuan serta informasi lebih lanjut mengenai program khusus Hari Pelanggan, nasabah dapat mengunjungi laman www.astralife.co.id/hari-pelanggan.

Kita juga bisa menghubungi layanan Hello Astra Life melalui nomor 1500 – 282, atau melalui email hello@astralife.co.id yang dapat dihubungi 24/7.

Selain itu juga bisa melalui WhatsApp di nomor 08952-1500282 yang beroperasi pada hari Senin-Jumat pukul 08.00 – 17.00 WIB.

"Sekali lagi, kami mengucapkan terima kasih atas kepercayaan nasabah kepada Astra Life. Kami ingin dapat terus melayani nasabah untuk bermimpi besar, berani mewujudkan, dan menikmati hari ini," tutup Windawati. (t)

Judul	Solusi untuk Masyarakat Atasi Biaya Kesehatan di Indonesia Terus Naik
Nama Media	Merdeka.com
Newstrend	Produk Asuransi Kesehatan FWD Hospital Care Protection
Halaman/URL	https://www.merdeka.com/uang/solusi-untuk-masyarakat-atasi-biaya-kesehatan-di-indonesia-terus-naik.html
Tanggal Berita	2021-09-21
Sentimen	Netral

Solusi untuk Masyarakat Atasi Biaya Kesehatan di Indonesia Terus Naik

Selasa, 21 September 2021 15:10
Reporter : **Merdeka**



Ilustrasi rumah sakit. Shutterstock/sfam_photo

Merdeka.com - Laporan Global Medical Trends Survei 2021 yang dirilis Willis Towers Watson mencatat, biaya kesehatan di Indonesia mengalami tren kenaikan hingga 12 persen. Angka ini lebih tinggi dibandingkan Singapura yang hanya 8,17 persen.

Sedangkan di Filipina kenaikan biaya kesehatan hanya 8,82 persen dan Thailand 8 persen untuk periode yang sama.

Kenaikan biaya kesehatan ini mencerminkan tantangan beban finansial yang besar di masa depan terutama dipicu dari meningkatnya jumlah penderita penyakit kritis yang tidak menular seperti kanker, kardiovaskuler, dan lainnya.

Melihat data ini, perusahaan asuransi jiwa berbasis digital PT FWD Insurance Indonesia (FWD Insurance) menawarkan produk FWD Hospital Care Protection. Produk ini memberikan cakupan perlindungan menyeluruh untuk pelayanan medis rawat inap dan rawat jalan serta serangkaian fasilitas rehabilitasi termasuk perawatan ekstra.

"Para nasabah dapat memilih beragam pilihan layanan berdasarkan wilayah geografis dan manfaat yang paling sesuai dengan kebutuhan dan tingkat resiko kesehatan mereka," ucap Direktur Utama FWD Insurance Anantharaman Sridharan dikutip merdeka.com di **Jakarta**, Selasa (21/9).

Selain manfaat rawat inap dan rawat jalan biasa, produk ini juga dilengkapi dengan manfaat atas biaya rawat jalan untuk penyakit infeksi dan juga manfaat rehabilitasi, konsultasi ahli gizi dan pemantauan kanker selama masa pemulihan nasabah. Selain itu, produk ini juga memberikan manfaat tambahan lain yakni limit booster, no claim bonus dan santunan pemakaman. Untuk memberikan kemudahan bagi nasabah, produk ini juga didukung jangkauan perlindungan di seluruh dunia serta pengajuan klaim melalui aplikasi FWD MAX.

"Produk ini dapat membantu nasabah kami untuk fokus kepada proses pemulihan kesehatan mereka, tanpa harus khawatir akan biaya yang timbul. Kami berharap dapat mendorong lebih banyak orang untuk memproteksi dirinya dengan rencana perlindungan yang tepat sehingga mereka dapat memastikan kestabilan kondisi finansial mereka di tengah tingginya biaya kesehatan untuk kualitas hidup yang lebih baik."

Direktur, Chief of Operation, Product Proposition & Syariah FWD Insurance Ade Bungsu mengatakan produk ini memberikan perlindungan diri yang optimal sehingga perencanaan keuangan nasabah tetap terjaga mengingat biaya kesehatan mengalami tren kenaikan khususnya di Indonesia.

Selain manfaat rawat inap dan rawat jalan biasa, produk ini juga dilengkapi dengan manfaat atas biaya rawat jalan untuk penyakit infeksi dan juga manfaat rehabilitasi, konsultasi ahli gizi dan pemantauan kanker selama masa pemulihan nasabah.

"FWD Insurance berharap para nasabah dapat menjalani passion tanpa rasa khawatir yang berlebih," ucapnya. **[Idr]**

Judul	Erick Thohir Tunjuk Rianto Ahmadi Jadi Direktur Teknik IFG
Nama Media	Medcom.id
Newstrend	Pengangkatan Direktur Baru IFG
Halaman/URL	https://www.medcom.id/ekonomi/keuangan/4KZ2olwK-erick-thohir-tunjuk-rianto-ahmadi-jadi-direktur-teknik-ifg
Tanggal Berita	2021-09-21
Sentimen	Netral



Menteri BUMN Erick Thohir. FOTO: MUISANTO

Erick Thohir Tunjuk Rianto Ahmadi Jadi Direktur Teknik IFG

Ekonomi ■ Kementerian BUMN ■ Holding Asuransi ■ IFG Life

Artikel ini aritanti • 21 September 2021 11:00

Jakarta: Menteri Badan Usaha Milik Negara (BUMN) Erick Thohir mengangkat Rianto Ahmadi sebagai Direktur Teknik BUMN Holding Perasuransian dan Perjanjian, PT Bahana Pembinaan Usaha Indonesia (Persero) atau IFG.

Sekretaris Perusahaan IFG, Beko Setiawan mengatakan, Keputusan tersebut tercantum dalam Salinan Keputusan (SK) Menteri Badan Usaha Milik Negara Nomor: SK-313/MBU/09/2021 tentang Perubahan Nomenklatur Jabatan, Pengalihan Tugas, dan Pengangkatan Anggota-Anggota Direksi Perusahaan Perseroan (Persero) PT Bahana Pembinaan Usaha Indonesia.

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



Asuransi Premi Terjangkau

Ciptura Life [Pelajari >](#)

Bagaimana tanggapan anda mengenai artikel ini?

Happy Inspire Confuse Sad

Sebelum bergabung dengan IFG, Rianto Ahmadi menjabat sebagai Chief & Risk Compliance Director di Prudential Indonesia, dan juga pernah menduduki posisi sebagai Direktur Teknik PT Asuransi Jiwasraya (Persero) dan Direktur Utama BRI Life.

"Dengan pengalaman yang panjang di industri asuransi khususnya di bidang aktuaris, serta kompetensi yang beliau miliki, kehadiran Bapak Rianto di jajaran direksi akan membawa dampak positif bagi IFG sebagai holding," kata Beko, dalam keterangan tertulisnya, Selasa, 21 September 2021.

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

"Dengan semakin kuatnya jajaran direksi saat ini, kami meyakini IFG dapat mewujudkan cita-cita kami untuk membangun industri keuangan non-bank yang kuat dengan tata kelola yang baik dan prudent," tukas Beko.

Adapun susunan jajaran Direksi IFG terbaru sebagai berikut:

Direktur Utama: Robertus Billita.

Wakil Direktur Utama: Hexana Tri Sasongko.

Direktur Keuangan dan Umum: Rizal Ariansyah.

Direktur Bisnis: Pantro Pander Silitonga.

Direktur Teknik: Rianto Ahmadi.

Judul	[CEK FAKTA] Pemerintah Tak Biayai Pasien COVID-19 Mulai 1 Oktober
Nama Media	Idntimes.com
Newstrend	Kabar Hoax Soal Biaya Perawatan Covid-19 Tak Ditanggung
Halaman/URL	https://www.idntimes.com/news/indonesia/dini-suciatiningrum/cek-fakta-pemerintah-tak-biayai-pasien-covid-19-mulai-1-oktober
Tanggal Berita	2021-09-21
Sentimen	Netral

[CEK FAKTA] Pemerintah Tak Biayai Pasien COVID-19 Mulai 1 Oktober

BPJS Kesehatan disebut tak lagi jamin pasien COVID-19



Hoax
Dini Suciatiningrum

Jakarta, **IDN Times** - Sebuah narasi yang menyebutkan mulai 1 Oktober 2021, biaya pasien COVID-19 tidak ditanggung Kementerian Kesehatan (dan BPJS Kesehatan) viral di media sosial. Dalam unggahan tersebut, dijelaskan BPJS Kesehatan hanya menanggung biaya maksimal Rp18 juta. Narasi tersebut juga berisi imbauan agar memiliki alternatif lain seperti asuransi sendiri.

Benarkah pemerintah tidak menanggung biaya perawatan COVID-19 mulai 1 Oktober?

Baca Juga: **[CEK FAKTA] BPJS Kandas Covidkan Pasien, Benarkah?**



1. Informasi tersebut tidak benar



Direktur Pencegahan dan Pengendalian Penyakit Menular Langsung (DP2ML), Kementerian Kesehatan RI, Dr. Nadia Tamari, menegaskan informasi tersebut tidak benar alias hoax.

"Hoaks, itu tidak benar," tegasnya saat dihubungi **IDN Times**, Senin (21/9/2021).

2. Pemerintah tetap tanggung biaya perawatan pasien COVID-19

LANJUTAN MEMBACA ARTIKEL DI BAWAH

- **Editor's Pick**
- **[CEK FAKTA]** Pemerintah Tak Biayai Pasien COVID-19 Mulai 1 Oktober
- Nakes Korban KKR Di Kiviroki: Saya Tidak Ingin Kembali Berugas
- Anies Dan Ketua DPRD DKI Dipanggil KHK Hari Ini, Prasetyo: Saya Siap!



Nadia menerangkan pemerintah masih menanggung biaya perawatan pasien COVID-19, dan sumber anggaran masih dari Kementerian Kesehatan.

"Tidak benar bahwa besaran perawatan biaya pasien COVID-19 dibatasi Rp18 juta," kata dia.

3. Jaminan sampai masa isolasi sudah selesai



Nadia menjelaskan mekanisme penghitungan penggantian biaya menggunakan metode INA-CBGs dan luasnya bervariasi.

"Pengertian perawatan biaya pasien COVID-19 dilakukan, apabila masa isolasi COVID-19 sudah dinyatakan selesai," kata dia.

Jadi informasi pemerintah tidak menanggung biaya perawatan COVID-19 mulai 1 Oktober

Judul	OJK Tegaskan Liabilitas AJB Bumiputera Rp32 Triliun
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Kasus Gagal Bayar Asuransi AJB Bumiputera
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20210921/215/1444808/ojk-tegaskan-liabilitas-ajb-bumiputera-rp32-triliun
Tanggal Berita	2021-09-21
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Asuransi

OJK Tegaskan Liabilitas AJB Bumiputera Rp32 Triliun

Ini ini penting melacak informasi yang beredar yang menyebutkan bahwa liabilitas AJB Bumiputera berada di angka Rp32 triliun.

Dennis Rianita Mananisa - Bisnis.com
21 September 2021 • 09:00 WIB



Foto: Foto: Indonesia 12 / Getty Images / Okezone / Okezone

Bisnis.com, JAKARTA – Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menegaskan bahwa liabilitas Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 saat ini mencapai sekitar Rp32 triliun.

Hal ini sekaligus meluruskan informasi yang beredar yang menyebutkan bahwa liabilitas AJB Bumiputera berada di angka 1,65 triliun.

Kepala Divisi Pengawas Industri Keuangan Non Bank OJK Riswandi mengatakan bahwa nilai Rp32 triliun tersebut merupakan total nilai kontrak seluruh polis sampai dengan jatuh tempo.

"Itu adalah total nilai kontrak yang tertera dalam polis sampai jatuh tempo. Kalau liabilitas (AJB Bumiputera) saat ini sekitar Rp32 triliun," ujar Riswandi melalui pesan singkat kepada Bisnis, Senin (20/9/2021) malam.



Baca Juga : Manajemen & Perwakilan Pempol Bumiputera Sepakati Pembentukan Panitia Pemilihan BPA

Kelas Umum Sekolah Pekerja Negeri, Bank Jaxx, dan Asuransi (SP NIFA) AJB Bumiputera 1912 Rizky Yulia Putera sempat menyayangkan pernyataan pejabat OJK yang menyatakan liabilitas AJB Bumiputera di angka Rp60 triliun. Ia khawatir pernyataan ini akan menambah citra buruk AJB Bumiputera yang sedang dalam upaya penyelesaian.

"Beberapa hari belakangan Sekolah Pekerja NIFA AJB Bumiputera 1912 dikelilingi dengan pernyataan pejabat OJK RI yang menyatakan liabilitas Bumiputera di angka Rp60 triliun, sungguh beresiko angka tersebut. Kami yakin sistem komunikasi dengan Manajemen Bumiputera, tidak pernah angka tersebut itu muncul," kata Rizky melalui keterangan tertulisnya.

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



Dia mencontohkan liabilitas adalah pembayaran pajak dan beban gaji. Dalam pembukaan akun baru, beban gaji karyawan akan dimasukkan sebagai liabilitas karena gaji karyawan merupakan kewajiban perusahaan.

Baca Juga : Penetapan Panitia Pemilihan BPA AJB Bumiputera Diserahkan ke Pemegang Saham

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

Adapun, liabilitas terbagi menjadi dua kategori, yakni liabilitas jangka pendek yang harus segera dibayar berdasarkan periode tertentu atau maksimal 12 bulan dan liabilitas jangka panjang yang diselesaikan dalam periode lebih dari 12 bulan.

"Sehingga dalam hal ini menurut kami liabilitas yg dimaksud pejabat OJK terhadap Bumiputera tersebut adalah liabilitas jangka panjang," kata Rizky.

Dia juga mengaku telah menemui Manajemen Bumiputera dan menanyakan perihal statement liabilitas tersebut.

"Menurut uraian manajemen, liabilitas sebesar (Rp60 triliun) itu adalah nilai uang pertanggungan seluruh polis yang ada. Jika pemegang polis meninggal dunia bersamaan senekat hari ini. Tanpa dilihat status polisinya apakah masih aktif (force) atau sudah tidak aktif (lapse). Padahal status polis sangat menentukan besar kecintranya nilai uang klaim, berdasarkan perjanjian asuransi yang disepakati kedua belah pihak," tuturnya.

Sementara itu, berdasarkan laporan keuangan tahun konsolidasi kuartal IV/2020 AJB Bumiputera 1912 yang dipublikasikan dalam *annual* perusahaan, jumlah liabilitas perusahaan tercatat mencapai Rp31,29 triliun. Liabilitas tersebut disumbang dari ulang klaim Rp4,47 triliun dan cadangan premi Rp27,11 triliun. Sementara, total aset perusahaan mencapai Rp37,64 triliun.

Judul	Bikin Pusing! Ini Cerita 3 Juta Nasabah Tutup Unit Link
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Regulasi Terkait PAYDI (Unitlink)
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20210921134300-17-277941/bikin-pusing-ini-cerita-3-juta-nasabah-tutup-unit-link
Tanggal Berita	2021-09-21
Sentimen	Netral

Bikin Pusing! Ini Cerita 3 Juta Nasabah Tutup Unit Link

BERITA | Monica Wicaksa, CNBC Indonesia | 21 September 2021 14:25

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



Ilustrasi nasabah asuransi jiwa

Jakarta, CNBC Indonesia Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tengah mengkaji untuk memperketat aturan penjualan Produk Asuransi yang dihasilkan dengan Investasi (PAYDI), salah satunya adalah dengan mewajibkan untuk menggunakan nomor tunggal investor alias Single Investor Identification (SII) untuk pembelian produk asuransi unit link.

Produk unit link ini adalah gabungan dari pertanggungan asuransi dan investasi yang dijual oleh perusahaan asuransi jiwa kepada nasabahnya.

Kepala Departemen Pengawasan IKNB 1A OJK Dewi Astuti mengatakan ketentuan ini memang dalam proses pengkajian. Namun hal ini dinilai penting sebagai bagian dari upaya perlindungan investor. Aturan ini akan menjadi bagian dari SE terbaru mengenai PAYDI kendati belum final.

Jan ditutup oleh Google

"Kita mau aturan ini dapat menjadi salah satu jawaban dari permasalahan yang muncul, antara lain perlindungan konsumen, proses pengkajian, pemahaman konsumen mengenai produk ini adalah tetap produk asuransi tetapi ada unsur investasi," kata Dewi kepada CNBC Indonesia, Senin (20/9/2021).

Baca: Beli Unit Link Harus Punya SII? Begini Penjelasan OJK

Apa sebabnya hal yang mendasar ditatnya penjualan produk ini?

Juru Dicara OJK Sekar Puthi Djarot, dalam keterangan resmi kinerja IKND Agustus lalu, mengatakan untuk mengaja industri asuransi menghadapi penurunan ekonomi dampak pandemi Covid 19, OJK memang sudah mengeluarkan berbagai kebijakan relaksasi seperti perhitungan tingkat solvabilitas perusahaan asuransi dan masurasi.

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

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

CNBC Indonesia mencatat pada awal-awal kuartal di 2021, sempat ramai kasus aduan nasabah unit link.

Bahkan OJK mencatatkan penurunan pemegang polis unit link di tahun lalu, kendati penurunan ini juga dipengaruhi pandemi Covid-19.

Dorikut sejumlah informasi berkaitan dengan asuransi jiwa terutama unit link yang membuat OJK kembali akan mengatur produk ini lewat SE yang akan segera terbit.

Jumlah Pemegang Polis yang Turun Drastis, Banyak Aduan

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), sepanjang 2020 lalu terjadi penurunan jumlah pemegang polis unit link hampir 3 juta polis atau tepatnya 2,8 juta, atau dari sebelumnya di akhir 2019 sebanyak 7 juta, menjadi hanya 4,2 juta di tahun lalu, turun 40%.

Dalam dialog webinar "Produk Asuransi Unit Link dan Pengawasannya oleh OJK" di Jakarta, Rabu (21/4/2021), Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK, Ahmad Nasrullah menyebutkan jumlah tertanggung PAYDI menurun karena kondisi Covid-19 pada 2020 sehingga banyak yang tak melanjutkan polisinya.

"Jahun 2020 banyak yang tidak melanjutkan produk ini, atau sudah jatuh tempo. Tambahan nasabah baru tak banyak," kata dia, Rabu (21/4/2021).

Namun demikian, meski terdampak pandemi, nilai aset asuransi secara keseluruhan masih mengalami kenaikan meski tak sebesar tahun sebelumnya.

"Posisi Februari aset asuransi jiwa Rp 550 triliun, asuransi umum tumbuh per Februari Rp 207 triliun, ada sedikit penambahan dan tahun sebelumnya, asuransi wajib dan BPJS kesehatan masing-masing Rp 146 triliun dan 135 triliun," ujarnya.

Selanjutnya, catatan OJK untuk pendapatan premi asuransi di 2020 yakni untuk asuransi jiwa sebesar Rp 34 triliun, asuransi umum Rp 18,5 triliun, asuransi wajib Rp 1,87 triliun dan BPJS Kesehatan Rp 22,3 triliun.

Untuk produk PAYDI dalam hal ini unit link, total premi PAYDI mencapai 50% yaitu Rp 100 triliun dibandingkan dengan premi secara nasional yang jumlahnya Rp 200 triliun.

"Tampil separuhnya untuk yang PAYDI," kata dia.

Di samping jumlah pemegang polis unit link yang turun drastis, banyak juga yang melakukan menyampaikan aduan, baik melalui kanal aduan OJK, bahkan hingga mengeluh di media sosial.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK, Ahmad Nasrullah menyebutkan OJK telah melakukan tindak lanjut dengan memanggil perusahaan yang terkait dengan aduan dari para pemegang polis ini. Pemanggilan ini dilakukan untuk klarifikasi atas apa yang terjadi pada nasabah perusahaan asuransi jiwa terkait.

"Ternyata pengaduan di medsos saat diklarifikasi tidak semua benar. Yang pemegang polis hanya 10% sisanya hanya ikut meramaikan," katanya.

Dia menegaskan, mengapa banyak nasabah yang merasa tertipu karena efek dari media. Sebab, jika dibandingkan dengan pemegang polis unit link yang sebanyak 4,2 juta, pengaduan yang masuk ke OJK jumlahnya kecil tidak sampai 100 pengaduan.

Baca: Jack Ma Lewat Akulaku Batal Jadi Pengendali BBYB, Ada Apa?

"Ini mungkin karena efek media, apalagi setelah dicek perusahaan asuransi beberapa cuma ikut-ikutan. Kalau beberapa kasus memang ada kesalahan agen. Ketika terbukti kesalahan agen, harus ganti. Ke depan bisa diperbaiki. Kami mohon berimbang melihat hal ini," ungkapnya.

Untuk itu, OJK meminta kepada calon nasabah asuransi untuk paham seluk beluk asuransi. Tak hanya melihat dari sisi risiko kenaikan alias keuntungan yang didapatkan, namun harus mengetahui secara keseluruhan, termasuk jika agen hanya menjelaskan terkait hal yang baik saja.

"Jadi ini memang strategi pemasaran, dari sisi dia menguntungkan jual produk asuransi. Nasabah harus bawel di awal. Jangan yang untung-untungnya saja," pungkasnya.

Jumlah Aduan Tahun Ini

Hingga kuartal I-2021, OJK mencatat terdapat 273 aduan yang disampaikan ke OJK berkaitan dengan PAYDI.

Sedangkan sepanjang 2020, sebanyak 593 aduan disampaikan. Angka ini juga lebih tinggi dibanding dengan aduan di 2019 yang sebanyak 230 aduan.

Terdapat empat kelompok aduan yang disampaikan secara garis besar. Mulai dari layanan asuransi yang dinilai tidak sesuai dengan penawaran hingga susahny klaim. Aduan tersebut sebagai berikut:

1. Produk layanan asuransi yang tidak sesuai dengan penawaran atau miss selling.
2. Penurunan hasil investasi dari produk PAYDI.
3. Permintaan pengembalian premi yang sudah dibayarkan secara penuh.
4. Kesulitan melakukan klaim, padahal polisnya sudah jatuh tempo.

Dalam kesempatan terpisah, Kepala Departemen Perlindungan Konsumen OJK, Agus Zam menegaskan pemegang polis harus memahami betul apa produk investasi yang dibeli, termasuk untuk produk PAYDI atau unit link. Hal ini merupakan bagian untuk menghindari adanya kerugian yang diterima oleh para pemegang polis ini.

"Pelaku usaha harus memastikan agen tidak meminta konsumen menandatangani formulir pengajuan asuransi dalam keadaan kosong. Proses penawarannya harus terdokumentasikan dengan baik," kata Agus, dalam konferensi pers AAJI, belum lama ini.

Ditakutkan, jika hal ini terus berlanjut terjadi akan rentan terjadi fraud di industri ini. Pasalnya, berdasarkan temuan dari OJK, ada beberapa perusahaan asuransi yang memasarkan produknya dengan metode multi level marketing (MLM).

"Proses pemasaran yang menggunakan metode MLM, jadi agen merekrut agen dan seterusnya," katanya.

Belum lagi karena adanya agen penjual asuransi yang tidak memiliki sertifikasi dan tidak memahami dengan baik produk unit link yang dijual kepada calon pemegang polis.

Oleh karena itu, dia meminta agar pelaku industri asuransi harus memastikan, agen penjual memiliki literasi yang baik agar konsumen mengenal produk yang hendak dibeli dan tidak terjadi dispute di kemudian hari.

"Pelaku usaha harus memastikan agen tidak meminta konsumen menandatangani formulir pengajuan asuransi dalam keadaan kosong. Proses penawarannya harus terdokumentasikan dengan baik," ungkapnya.

Baca: Wow! Dana Investasi Asuransi Jiwa RI Tembus Rp 510 T

Saksikan video di bawah ini:

Sesi Atase Stock Sale & Review Stock OJK Ini Menges AFI

Judul	Beli Unit Link Harus Punya SID? Begini Penjelasan OJK
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Regulasi Terkait PAYDI (Unitlink)
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20210921101648-17-277854/beli-unit-link-harus-punya-sid-begini-penjelasan-ojk
Tanggal Berita	2021-09-21
Sentimen	Netral

Beli Unit Link Harus Punya SID? Begini Penjelasan OJK

MARKET - Monica Warezza, CNBC Indonesia | 21 September 2021 10:40

SHARE |  



Foto: CNBC Indonesia/ Andrian Kristianto

Jakarta, CNBC Indonesia - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) saat ini tengah mengkaji aturan untuk menggunakan nomor tunggal investor Salias Single Investor Identification (SID) untuk pembelian produk asuransi unit link. Hal ini diterapkan salah satunya untuk memastikan pemahaman konsumen terhadap produk asuransi yang memiliki unsur investasi.

Kepala Departemen Pengawasan IKNB 1A OJK Dewi Astuti

Beli Unit Link Harus Punya SID? Begini Penjelasan OJK

(Produk Asuransi yang Dikaitkan Dengan Investasi).

"Kita mau aturan ini dapat menjadi salah satu jawaban dari permasalahan yang muncul, antara lain perlindungan konsumen, proses penjualan, pemahaman konsumen mengingat produk ini adalah tetap produk asuransi tetapi ada unsur investasi," kata Dewi kepada CNBC Indonesia, Senin (20/9/2021).

Iklan ditutup oleh Google

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

Dia mengungkapkan targetnya aturan ini bisa dirilis secepatnya, namun belum bisa dipastikan kapan tepatnya karena disebutkan masih ada proses-proses yang dipertimbangkan untuk memastikan perlindungan konsumen.

Untuk diketahui, SE ini nantinya akan mengatur kriteria perusahaan yang memasarkan PAYDI, desain PAYDI, pedoman pengelolaan, pemasaran dan keterbukaan informasi, serta pelaporan PAYDI.

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

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

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

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

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

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

Judul	Tak Main-main, OJK Mau Keluarkan Ketentuan Khusus Unit Link!
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Regulasi Terkait PAYDI (Unitlink)
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20210921151626-17-277999/tak-main-main-ojk-mau-keluarkan-ketentuan-khusus-unit-link
Tanggal Berita	2021-09-21
Sentimen	Netral

Tak Main-main, OJK Mau Keluarkan Ketentuan Khusus Unit Link!

MARKET - Monica Wareza, CNBC Indonesia | 21 September 2021 17:40



Foto: CNBC Indonesia/ Andrian Kristianto

Jakarta, CNBC Indonesia - Banyaknya aduan ke Otoritas Jasa Keuangan (OJK) berkaitan dengan Produk Asuransi yang Dikaikan Dengan Investasi alias PAYDI membuat otoritas memutuskan untuk mengatur penjualan produk ini secara langsung. Hal ini diharapkan akan dapat menjadi upaya perlindungan konsumen.

Kepala Departemen Pengawasan IKNB 1A OJK Dewi Astuti mengatakan salah satu ketentuan yang saat ini tengah dibahas dalam

Tak Main-main, OJK Mau Keluarkan Ketentuan Khusus Unit Link!
produk asuransi unit link.

"Terkait ketentuan tersebut memang saat ini masih dalam proses pembahasan," kata Dewi kepada CNBC Indonesia, Senin (20/9/2021).

Iklan ditutup oleh Google

"Target kami mau secepatnya cuma beberapa hal masih dalam proses karena kita mau aturan ini dapat menjadi salah satu jawaban dari permasalahan yang muncul, antara lain perlindungan konsumen, proses penjualan, pemahaman konsumen mengingat produk ini adalah tetap produk asuransi tetapi ada unsur investasi," tegasnya.

Berdasarkan data OJK yang disampaikan sepanjang kuartal I-2021, OJK mencatat ada sebanyak 273 aduan yang masuk yang terkait PAYDI.

Baca: Prahara Unit Link: Tuduhan Penipu hingga Tutup Polis Massal

Sementara itu, sepanjang tahun lalu, jumlah aduan yang disampaikan sebanyak 593 aduan yang masuk, lebih tinggi 65% dari tahun 2019 sebanyak 360 aduan.

Kepala Departemen Perlindungan Konsumen OJK Agus Zam mengungkapkan setidaknya terdapat empat kelompok keluhan yang disampaikan ke OJK.

Pertama, produk layanan asuransi yang tidak sesuai dengan penawaran atau miss selling. Kedua, penurunan hasil investasi dari produk PAYDI.

Ketiga, permintaan pengembalian premi yang sudah dibayarkan secara penuh dan keempat, kesulitan melakukan klaim, padahal polisnya sudah jatuh tempo.

Agus menyebutkan hal tersebut harus dihindari agar kelak, pemegang polis tidak dirugikan. Untuk itulah, OJK menekankan, agar pemegang polis, memahami betul apa produk investasi yang dibeli, termasuk untuk produk PAYDI atau unit link.

"Pelaku usaha harus memastikan agen tidak meminta konsumen menandatangani formulir pengajuan asuransi dalam keadaan kosong. Proses penawarannya harus terdokumentasikan dengan baik," kata Agus, dalam konferensi pers AAJI, belum lama ini.

Jika hal tersebut dibiarkan, ditakutkan akan terjadi perilaku fraud. Pasalnya, berdasarkan temuan dari OJK, ada beberapa perusahaan asuransi yang memasarkan produknya dengan metode multi level marketing (MLM).

"Proses pemasaran yang menggunakan metode MLM, jadi agen merekrut agen dan seterusnya," lanjutnya.

Belum lagi karena adanya agen penjual asuransi yang tidak memiliki sertifikasi dan tidak memahami dengan baik produk unit link yang dijual kepada calon pemegang polis. Oleh karena itu, dia meminta agar pelaku industri asuransi harus memastikan, agen penjual memiliki literasi yang baik agar konsumen mengenal produk yang hendak dibeli dan tidak terjadi dispute di kemudian hari.

"Pelaku usaha harus memastikan agen tidak meminta konsumen menandatangani formulir pengajuan asuransi dalam keadaan kosong. Proses penawarannya harus terdokumentasikan dengan baik," ungkapnya.

Belum Final

Dalam kesempatan sebelumnya, Direktur Eksekutif AAJI, Togar Pasaribu mengatakan memang akan ada aturan baru terkait dengan PAYDI atau unit link.

"Mungkin akan di terbitkan tahun ini," kata Togar, kepada CNBC Indonesia, Senin (20/9/2021).

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

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

Baca: Saham CAKK-DSFI Jadi Jawara, 2 Saham Emiten 'Tidur' Ambles!

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

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

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

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

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