

Kamis, 22 Juli 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	BERITA FOTO – Alokasi Investasi Industri Asuransi
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Investasi Asuransi Jiwa di Pasar Modal
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-07-22
Sentimen	Positif



Alokasi Investasi Industri Asuransi

Nasabah asuransi mendapat pelayanan di sebuah kantor asuransi jiwa di Jakarta, belum lama ini. Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat, industri asuransi jiwa mengalokasikan investasi sebesar 62% atau setara Rp 316,68 triliun di pasar modal dalam bentuk reksadana dan saham pada kuartal I 2021. Sebesar Rp 89,45 triliun atau 17,5% dalam bentuk Surat Berharga Negara (SBN).

Judul	BERITA FOTO – Klaim Tebus Polis Asuransi Meningkat
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Peningkatan Nilai Pembatalan Polis
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2021-07-22
Sentimen	Positif

■ KLAIM TEBUS POLIS ASURANSI MENINGKAT



Bisnis/Fanny Kusumawardhani

Karyawan berkomunikasi di dekat beberapa logo asuransi jiwa di kantor Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) di Jakarta, Rabu (21/7). Berdasarkan data AAJI kuartal I/2021, nilai tebus polis asuransi jiwa

meningkat 30,61% yoy menjadi Rp28,54 triliun. Sebagai perbandingan, kuartal I/2020 nilai tebus polis sebesar Rp21,85 triliun.

Judul	Tokio Marine Life Gelar Program Freemium Panduan Isoman Aman & Lengkap untuk Keluarga
Nama Media	Merdeka.com
Newstrend	Program Freemium Isoman Aman dan Nyaman
Halaman/URL	https://www.merdeka.com/teknologi/tokio-marine-life-gelar-program-freemium-panduan-isoman-aman-amp-lengkap-untuk-keluarga.html
Tanggal Berita	2021-07-21
Sentimen	Netral

Tokio Marine Life Gelar Program Freemium Panduan Isoman Aman & Lengkap untuk Keluarga

Rabu, 21 Juli 2021 08:15
Reporter : Syukur Usman



webinar Tokio Marine Life Insurance Indonesia. ©2021 Merdeka.com

Merdeka.com - Penambahan kasus Covid-19 di Indonesia masih tinggi belakangan ini. Satuan Tugas Penanganan (Satgas) Covid-19 menyebutkan total kasus Covid-19 mencapai 2.726.803 jiwa per 14 Juli 2021. Sementara di sisi lain, Bed Occupancy Rate (BOR) alias tingkat keterisian tempat tidur di rumah sakit di berbagai daerah mencapai 80-90 persen.

Melihat kondisi tersebut, Tokio Marine Life Insurance Indonesia, perusahaan asuransi jiwa, untuk membuat webinar bertajuk Program Freemium Isoman Aman dan Nyaman - Panduan Isolasi Mandiri Lengkap untuk Keluarga. Webinar ini untuk memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia tentang informasi serta panduan reputar isoman baik untuk dewasa maupun anak-anak.

Webinar ini menampilkan para narasumber antara lain Ketua Umum PB Ikatan Dokter Indonesia (IDI) Daeng M Faqih dan Dokter Spesialis Anak RISA Bunda Jakarta dr Dimple Gobind Nagrani, dengan moderator Head of Agency Training & Manpower Development PT Tokio Marine Life Muhammad Irsan.

"Webinar ini merupakan rangkaian dari Program Freemium yang dijalankan sebelumnya, antara lain webinar untuk edukasi dan literasi hal-hal terkait pandemi seperti pengelolaan kesehatan mental, perencanaan keuangan, gaya hidup dan imunitas, olahraga saat pandemi, dan sebagainya. Sementara terkait perlindungan Covid-19 untuk nasabah, Tokio Marine Life Insurance Indonesia juga memberikan penambahan manfaat santunan asuransi jiwa dan perluasan manfaat untuk pertanggungansian isolasi mandiri tanpa mengenakan biaya tambahan sejak April lalu," ujar Nelly Nuzriyati, Director of Agency Distribution PT Tokio Marine Life, dalam rilisnya, kemarin.

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

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

"Varian baru Covid-19, varian delta, yang menjadikan Indonesia terus mencetak angka kasus positif tertinggi selama beberapa hari terakhir. Sebab transmisi varian delta sampai 60 persen lebih tinggi dari varian Alfa, yang mana varian delta dapat menghasilkan penyakit lebih berat. Efektivitas vaksin terhadap varian delta juga lebih rendah dalam mencegah Covid-19 bergejala dan banyak ditemukan pada dewasa muda," kata Daeng.

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

Sementara dr Dimple Gobind Nagrani, SpA, menambahkan dalam kondisi sekarang ini, justru yang tidak kalah penting untuk diperhatikan adalah menjaga kestabilan emosi orang tua apabila anaknya terdiagnosis Covid-19.

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

Dokter Dimple juga menegaskan, melakukan tes PCR pada anak itu sangat penting. Jangan karena kasihan jadi tidak dilakukan PCR. Justru anak-anak itu wajib melakukan tes PCR, apabila anak tersebut terkonfirmasi kontak erat dengan orang dewasa yang positif Covid-19. Supaya bila positif COVID-19, anaknya bisa lebih cepat ditangani dengan pengobatan yang tepat agar kemungkinan sembuhnya pun bisa lebih tinggi.

"Jika anak ada kontak dengan orang dewasa yang positif atau kondisinya sedang bergejala, maka harus segera menghubungi dokter spesialis anak Anda. Sekarang banyak fasilitas telemedicine yang ditawarkan rumah sakit, jadi tidak perlu datang ke rumah sakit lagi untuk melakukan konsultasi dengan dokter spesialis anak, bila anak Anda bergejala, tidak bergejala, atau memiliki gejala ringan seperti batuk, pilek, demam," ujar dr Dimple.

Layaknya produk asuransi yang berfungsi memberikan perlindungan, webinar ini diadakan untuk memberikan perlindungan bagi para peserta melalui informasi panduan isoman keluarga dari sumber yang tepat. Untuk itu, Tokio Marine Life Insurance Indonesia membuat rangkaian materi webinar ini melalui Buku Panduan Isoman Aman dan Nyaman dalam bentuk elektronik, yang akan dikirimkan ke alamat email peserta webinar terdaftar.

Di samping itu, Tokio Marine Life Insurance Indonesia juga memberikan perlindungan Covid-19 kepada nasabahnya melalui perluasan manfaat untuk pertanggungansian isoman di rumah tanpa mengenakan biaya tambahan, sebagai bentuk kepedulian Tokio Marine Life Insurance Indonesia terhadap kondisi yang terjadi saat ini. **[aya]**

Judul	Bagaimana Cara Isoman yang Aman dan Lengkap? Ini Saran Dokter
Nama Media	Nova.grid.id
Newstrend	Program Freemium Isoman Aman dan Nyaman
Halaman/URL	https://nova.grid.id/read/052798607/bagaimana-cara-isoman-yang-aman-dan-lengkap-ini-saran-dokter?page=all
Tanggal Berita	2021-07-21
Sentimen	Netral

Bagaimana Cara Isoman yang Aman dan Lengkap? Ini Saran Dokter

Terry Yudhi Dian Utami | Rabu, 21 Juli 2021 | 10:03 WIB



Ilustrasi pasien covid

Wanita 66 Tahun dengan Wajah Bayi: Dia Lakukan Ini sebelum Tidur

Ivan Gunawan Mulai Siapkan Syarat-isyarat Nikah Ayo Tinggalkan



Download by

NOVA.id - Penambahan kasus COVID-19 di Indonesia terus meningkat cepat.

Berdasarkan laporan Satuan Tugas Penanganan (Satgas) COVID-19 di Indonesia, total kasus COVID-19 sudah mencapai 2.726.803 jiwa per tanggal 14 Juli 2021.

Bahkan lebih memprihatinkan lagi, COVID-19 semakin banyak menginfeksi anak-anak. Jumlah kasus positif COVID-19 pada anak usia 0-18 tahun di DKI Jakarta per tanggal 14 Juli lalu telah mencapai 86.516 orang, berdasarkan data dari Kementerian Kesehatan RI.

Di sisi lain, Bed Occupancy Rate (BOR) alias tingkat keterisian tempat tidur di rumah sakit di berbagai daerah mencapai 80-90%, bahkan beberapa di antaranya kelebihan kapasitas demi menampung pasien COVID-19 yang terus berdatangan tiada henti setiap harinya.

Dampak lanjutannya, masyarakat yang terinfeksi COVID-19 harus menjalani isolasi mandiri (isoman) di rumah masing-masing akibat kehabisan tempat isolasi di rumah sakit.

Karena itu, tindakan isolasi mandiri (isoman) bersama keluarga, termasuk dengan anak-anak menjadi salah satu pilihan yang ditempuh dalam situasi seperti ini.

Baca juga:

Positif Covid-19, Nafa Urbach Sempat Alami Sesak Napas karena Penyakit Ini

Melihat kondisi tersebut, Tokio Marine Life Insurance Indonesia selaku perusahaan asuransi jiwa yang sangat peduli dengan kebutuhan masyarakat Indonesia khususnya di situasi darurat seperti sekarang ini, untuk membuat webinar bertajuk Program Freemium Isoman Aman dan Nyaman - Panduan Isolasi Mandiri Lengkap untuk Keluarga.

Pada Webinar yang digelar pada Jumat, 16 Juli 2021 ini, berbagai materi penting tersebut disampaikan langsung oleh Ketua Umum PB Ikatan Dokter Indonesia dr. Daeng M. Faqih SH, MH dan Dokter Spesialis Anak RSGM Bunda Jakarta dr. Dimple Gobind Nagrani, Sp. A, dengan moderator Head of Agency Training & Manpower Development PT Tokio Marine Life Insurance Indonesia, Muhammad Irsan.

"Acara webinar hari ini juga merupakan rangkaian dari Program Freemium yang telah dijalankan sebelumnya antara lain dengan melaksanakan webinar untuk edukasi dan literasi hal-hal terkait pandemi, seperti pengelolaan kesehatan mental, perencanaan keuangan, gaya hidup dan imunitas, olahraga saat pandemi, dan sebagainya.

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

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

Baca juga:

Cara Ampuh Turunkan Kolesterol Setelah Makan Daging, Coba 8 Buah ini

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

Kementerian Kesehatan sebelumnya juga mengatakan bahwa mutasi virus SARS-CoV-2 varian Delta B.1617.2 menular enam kali lebih cepat dibanding varian Alfa B.117.

"Varian baru COVID-19 yaitu varian delta ini yang menjadikan Indonesia terus mencatat angka kasus positif tertinggi selama beberapa hari terakhir. Hal ini disebabkan karena transmisi varian Delta sampai 60% lebih tinggi dari varian Alfa, di mana varian delta ini dapat menghasilkan penyakit lebih berat.

Efektivitas vaksin terhadap varian delta juga lebih rendah dalam mencegah COVID-19 bergejala serta banyak ditemukan pada dewasa muda," kata dokter Daeng menjelaskan.

Dokter Daeng juga menerangkan, "Bahkan apabila ada orang yang sempat kontak erat atau melakukan tatap muka/paparan dengan orang dengan hasil PCR positif atau orang bergejala dengan rapid antigen positif dengan jarak 1 meter selama 15 menit atau sempat bersentuhan fisik, maka orang tersebut wajib menjalankan isoman.

Begitu juga dengan orang yang terdiagnosis COVID-19 namun tak dapat tempat perawatan di rumah sakit, maka orang tersebut wajib melakukan isolasi.

Dokter Daeng juga menambahkan bahwa, "Penting bagi kita untuk mengenal gejala apabila terinfeksi COVID-19, karena gejalanya pada masing-masing orang itu berbeda. Faktanya 70,7% gejala paling umum adalah batuk, kemudian demam, sesak napas, lemas, sakit tenggorokan, pilek, dan lain sebagainya.

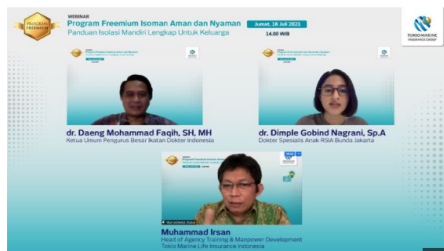
Virus ini penularannya sangat cepat dan dapat memicu proses dalam tubuh yang bisa menyebabkan kematian, seperti gagal napas, badai sitokin, dan trombotik/koagulasi darah. Apalagi memiliki komorbiditas, maka akan lebih beresiko meningkatkan kondisi perburukan.

"Tidak dapat dipungkiri, gelombang kedua COVID-19 di Indonesia ini memang memunculkan banyak kluster keluarga, khususnya anak-anak. Satgas COVID-19 juga menyebutkan sejumlah faktor pemicu anak terpapar COVID-19, di antaranya karena masih banyak orang tua yang harus bekerja keluar rumah, sehingga kluster keluarga jadi meningkat.

Pastinya tidak mudah bagi keluarga untuk menghadapi situasi yang menekan seperti ini. Apalagi, nyawa jadi taruhannya. Kompleksnya situasi yang harus dihadapi keluarga saat paparan COVID-19 melanda membuat penguatan keluarga menjadi kunci utama.

Baca Juga:

Lebih Efektif Vaksin Sinovac atau Pfizer? Ini Kata Dokter Faheem Younus



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

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

Dokter Dimple juga menegaskan bahwa melakukan tes PCR pada anak itu sangat penting, "Jangan karena kasihan jadi tidak dilakukan PCR, justru anak-anak itu wajib melakukan tes PCR apabila anak tersebut terkonfirmasi kontak erat dengan orang dewasa yang positif COVID-19."

Jadi kalau anaknya ternyata juga positif COVID-19, bisa lebih cepat ditangani dengan pengobatan yang tepat agar kemungkinan sembuh pun bisa lebih tinggi.

Baca Juga:

Ini 3 Layanan Tabung Oksigen Gratis untuk Pasien Covid-19 yang Isolasi

"Jika anak ada kontak dengan orang dewasa yang positif COVID-19 atau kondisinya sedang bergejala, maka harus segera menghubungi dokter spesialis anak anda. Sekarang banyak fasilitas telemedicine yang ditawarkan oleh rumah sakit.

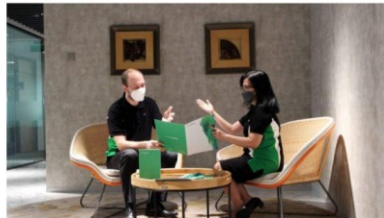
Jadi tidak perlu datang ke rumah sakit lagi untuk melakukan konsultasi dengan dokter spesialis anak apabila anak anda bergejala, tidak bergejala, atau memiliki gejala ringan seperti batuk, pilek, demam," ujar dokter Dimple.

Layaknya produk asuransi yang berfungsi untuk memberikan perlindungan, webinar ini juga diadakan untuk memberikan perlindungan bagi para pesertanya melalui informasi panduan isolasi keluarga dari sumber yang tepat.

Judul	36 Tahun Beroperasi di Indonesia, Begini Komitmen Manulife
Nama Media	Bisnisjakarta.id
Newstrend	Kinerja Pembayaran Klaim Nasabah
Halaman/URL	https://bisnisjakarta.id/ekonomi/36-tahun-beroperasi-di-indonesia-begini-komitmen-manulife/
Tanggal Berita	2021-07-22
Sentimen	Netral

36 Tahun Beroperasi di Indonesia, Begini Komitmen Manulife

BY NIKSON ON 22.07.2021 [EKONOMI](#)



Media Social Share



JAKARTA, BISNISJAKARTA.ID – Melayani selama 36 tahun, Manulife Indonesia terus berkomitmen membantu keluarga Indonesia yang tersebar di berbagai wilayah Indonesia. Di tengah situasi pandemi yang menantang, Manulife Indonesia tetap berupaya memaksimalkan layanan kepada nasabah melalui Customer Contact Center maupun layanan email dan menerapkan layanan non face-to-face, dimana seluruh karyawan serta tenaga pemasar tetap memberikan layanan optimal kepada para nasabah dengan memaksimalkan penerapan teknologi.

Hal ini juga terlihat dari pengajuan klaim online (MiEClaim) baik klaim individu maupun klaim kumpulan (Group Life & Health), yang dapat diakses melalui website Manulife Indonesia. "Tepat 18 Juli 2021, kami genap beroperasi di Indonesia selama 36 tahun. Kami meyakini bahwa 36 tahun merupakan usia yang matang dan kami dapat memastikan bahwa satu hal yang tidak berubah dari sejak awal kami memulai bisnis kami di Indonesia, adalah komitmen Manulife Indonesia untuk terus melayani nasabah, memudahkan keputusan dan membuat hidup lebih baik," kata Ryan Charland, Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia.

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

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



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

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

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

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

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

Judul	36 Tahun Beroperasi di Indonesia, Manulife Semakin Baik
Nama Media	Analisdaily.com
Newstrend	Kinerja Pembayaran Klaim Nasabah
Halaman/URL	https://analisdaily.com/berita/baca/2021/07/21/1020144/36-tahun-beroperasi-di-indonesia-manulife-semakin-baik/
Tanggal Berita	2021-07-21
Sentimen	Netral

36 Tahun Beroperasi di Indonesia, Manulife Semakin Baik

© Rabu, 21 Jul 2021 13:34 WIB • 144x • <https://analisa.link/7020944/>



Apaan executive manajemen manulife Indonesia pada saat penutupan kantor Customer Contact Center Manulife Indonesia (Analisdaily/Retnews)

Analisdaily.com, Jakarta - Melayani selama 36 tahun, Manulife Indonesia terus berkomitmen membantu keluarga Indonesia yang tersebar di berbagai wilayah Indonesia. Begitu pula di tengah situasi pandemi yang menantang, Manulife Indonesia tetap memberikan layanan optimal kepada para nasabah dengan memaksimalkan penerapan teknologi. Hal ini juga terlihat dari pengajuan klaim online (MEClaim) baik klaim individu maupun klaim kumpulan (Group Life & Health), yang dapat diakses melalui website Manulife Indonesia. "Tepat 18 Juli 2021, kami genap beroperasi di Indonesia selama 36 tahun. Kami meyakini bahwa 36 tahun merupakan usia yang matang dan kami dapat memastikan bahwa satu hal yang tidak berubah dari sejak awal kami memulai bisnis kami di Indonesia, adalah komitmen Manulife Indonesia untuk terus melayani nasabah," kata Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia, Ryan Chorland, Rabu (21/7).

Iklan ditutup oleh Google

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

Iklan ditutup oleh Google

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

Iklan ditutup oleh Google

Manulife Indonesia mengawali perjalanannya kepada nasabah di tahun 1985 dengan kantor yang berlokasi di daerah Ciliw, Jakarta Pusat. Kini, Manulife Indonesia telah bertransformasi serta memiliki lebih dari 1.000 karyawan yang tersebar di lebih dari 25 kantor pemasaran. Sebagai bukti komitmen penuh kepada nasabah, Manulife Indonesia telah membayarkan klaim senilai lebih dari Rp 27 triliun sejak tahun 2007 hingga akhir Juni 2021. Terkait Covid-19, Manulife Indonesia telah membayarkan klaim sebesar Rp 262 miliar per 10 Juni 2021.

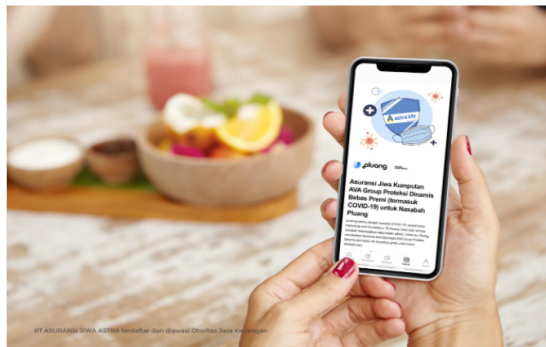
Iklan ditutup oleh Google

Selama 6 bulan pertama di tahun 2021, Manulife Indonesia juga membayarkan maturity claim (klaim akhir kontrak) kepada lebih dari 2.000 nasabah di Indonesia dengan nilai yang berkisar Rp 440 miliar. Membuka awal tahun 2021, Manulife Indonesia menyediakan layanan perlindungan premium dengan meluncurkan MIPreparation Legacy for Our Assurance (MIPreclus). Selain itu, Manulife Indonesia dan Bank Bonanum menyediakan produk proteksi Prima Masa Depan (PMD), asuransi dwiguna individu yang diperuntukkan mempersiapkan peninggalan berharga bagi keluarga maupun generasi masa depan. Sementara pada April 2021 lalu, Manulife Indonesia telah menerima rekayasa Customer Contact Center baru dengan lokasi yang lebih strategis, terpadu, nyaman. Selain itu, Manulife Indonesia juga menerapkan budaya kerja baru melalui renovasi kantor pusat dengan konsep open space. Penerapan ini memungkinkan para karyawan serta tenaga pemasar untuk semakin berkolaborasi satu sama lain. Optimalisasi pelayanan Manulife ini dirasakan langsung oleh Hardiani Titus Setijowati. Selama lebih dari 20 tahun, Ibu Wati, begitu biasa disapa, mempercayakan perlingkungannya dan keluarga kepada Manulife Indonesia. "Terima kasih kepada Manulife Indonesia maupun kepada agen pemasaran yang telah bernisiatif mengingatkan dirinya mengenai maturity claim," testimoni Wati. Menurutny, setelah mengajukan dokumen sesuai dengan syarat dan ketentuan polis, proses klaim berjalan dengan baik dan lancar. Dana dari benefit ini bermanfaat untuk kebutuhan tolak terduga terutama di masa pandemi saat ini. "Kita tidak tahu kedepannya seperti apa, entah itu terjadi risiko atau kebutuhan mendadak. Asuransi ini sangat membantu saya dan keluarga menghadapi risiko maupun memberikan ketenangan di masa depan," pungkas Wati.

Judul	Astra Life Berikan Perlindungan Jiwa untuk Nasabah Pluang
Nama Media	Sinarharapan.id
Newstrend	Layanan Unitlink Digital
Halaman/URL	https://sinarharapan.id/astra-life-berikan-perlindungan-jiwa-untuk-nasabah-pluang/
Tanggal Berita	2021-07-21
Sentimen	Netral

Astra Life Berikan Perlindungan Jiwa untuk Nasabah Pluang

IN HEALTH



Sinarharapan.id– PT ASURANSI JIWA ASTRA (Astra Life) berkomitmen untuk terus memberikan kemudahan layanan dan akses perlindungan jiwa untuk sebanyak-banyaknya masyarakat Indonesia.

Salah satunya dengan berkolaborasi bersama Pluang dengan memberikan perlindungan asuransi jiwa untuk para nasabahnya. Pluang adalah sebuah platform yang bertujuan untuk mempermudah para investor mendiversifikasi portofolionya hanya di dalam satu aplikasi melalui berbagai layanan investasi seperti emas, S&P500, cryptocurrency, dan reksadana.

Sama seperti investasi, asuransi adalah salah satu instrumen finansial yang penting untuk mencapai tujuan finansial dimasa depan. “Melalui kerjasama ini, kami berharap semua nasabah Pluang bisa mendapatkan ketenangan pikiran melalui perlindungan asuransi jiwa dari Astra Life. Semoga, kedepannya kerjasama dengan Pluang dapat terus dikembangkan melalui perlindungan yang lebih lengkap untuk nasabah Pluang”, ujar Windawati Tjahjadi – Presiden Direktur Astra Life.

Kerjasama Astra Life dengan Pluang dimulai sejak November 2020 dimana Astra Life memberikan perlindungan kepada nasabah Pluang yang melakukan investasi emas di dalam aplikasi Pluang. Dalam kerjasama ini, setiap pembelian emas minimum 1 gram, nasabah akan berpeluang mendapatkan asuransi jiwa dari Pluang yang bekerja sama dengan Astra Life. Produk asuransi jiwa yang diberikan adalah Asuransi Jiwa Kumpulan AVA Group Proteksi Dinamis yang memberikan perlindungan finansial kepada keluarga atau pihak yang sudah ditentukan oleh nasabah sebagai tertanggung apabila sewaktu-waktu tertanggung mengalami risiko meninggal dunia karena sebab alami/kecelakaan/sakit termasuk COVID-19 dengan perlindungan selama 1 bulan dan uang pertanggungan sebesar Rp 15.000.000 per tertanggung/nasabah.

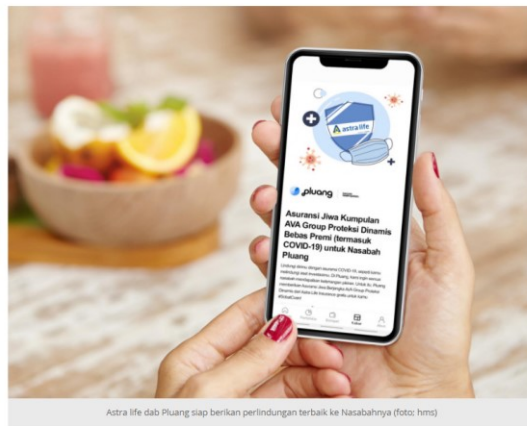
Claudia Kolonas – Founder Pluang mengatakan, “Pluang selalu mengutamakan pelayanan terbaik untuk nasabah kami, selain memberikan harga yang kompetitif serta kemudahan transaksi, kami berharap perlindungan jiwa dari Astra Life bisa menjadi added value bagi nasabah ketika memilih Pluang sebagai penyedia layanan investasinya”.

Dengan kesiapan teknologi digitalnya, Astra Life terus mengembangkan bisnisnya dengan bekerjasama dengan mitra-mitra strategis berbasis teknologi agar semakin banyak masyarakat yang dapat mengakses perlindungan jiwa. Layanan Digital Astra Life untuk Kemudahan Anda, Don't Worry #iGotYourBack.

Judul	Astra Life Bersama Pluang Siap Berikan Perlindungan Terbaik Ke Nasabahnya
Nama Media	Bisnisnews.id
Newstrend	Layanan Unitlink Digital
Halaman/URL	https://bisnisnews.id/detail/berita/astra-life-bersama-pluang-siap-berikan-perlindungan-terbaik-ke-nasabahnya
Tanggal Berita	2021-07-21
Sentimen	Netral

Astra Life Bersama Pluang Siap Berikan Perlindungan Terbaik Ke Nasabahnya

Rabu 21 Juli 2021, 12:41 WIB



Astra life dan Pluang siap berikan perlindungan terbaik ke Nasabahnya (foto: hms)

BisnisNews.id – PT ASURANSI JIWA ASTRA (Astra Life) terus memberikan kemudahan layanan dan akses perlindungan jiwa untuk sebanyak-banyaknya masyarakat Indonesia. Salah satunya dengan berkolaborasi bersama Pluang dengan memberikan perlindungan asuransi jiwa untuk para nasabahnya.

Pluang adalah sebuah platform yang bertujuan untuk mempermudah para investor mendiversifikasi portofolionya hanya di dalam satu aplikasi melalui berbagai layanan investasi seperti emas, S&P500, cryptocurrency, dan reksadana.

Sama seperti investasi, asuransi adalah salah satu instrumen finansial yang penting untuk mencapai tujuan finansial dimasa depan. Melalui kerjasama ini, kami berharap semua nasabah Pluang bisa mendapatkan ketenangan pikiran melalui perlindungan asuransi jiwa dari Astra Life.

"Semoga, kedepannya kerjasama dengan Pluang dapat terus dikembangkan melalui perlindungan yang lebih lengkap untuk nasabah Pluang", ujar Windawati Tjahjedi – Presiden Direktur Astra Life di Jakarta, Rabu (21/7/2021).

Menurutnya, kerjasama Astra Life dengan Pluang dimulai sejak November 2020 dimana Astra Life memberikan perlindungan kepada nasabah Pluang yang melakukan investasi emas di dalam aplikasi Pluang. Dalam kerjasama ini, setiap pembelian emas minimum 1 gram, nasabah akan berpeluang mendapatkan asuransi jiwa dari Pluang yang bekerja sama dengan Astra Life.

Produk asuransi jiwa yang diberikan adalah Asuransi Jiwa Kumpulan AVA Group Proteksi Dinamis yang memberikan perlindungan finansial kepada keluarga atau pihak yang sudah ditentukan oleh nasabah sebagai tertanggung apabila sewaktu-waktu tertanggung mengalami risiko meninggal dunia karena sebab alami/kecelakaan/sakit termasuk COVID-19 dengan perlindungan selama 1 bulan dan uang pertanggungan sebesar Rp15.000.000 per tertanggung/ nasabah.

Sementara, Claudia Kolonas – Founder Pluang mengatakan, "Pluang selalu mengutamakan pelayanan terbaik untuk nasabah kami, selain memberikan harga yang kompetitif serta kemudahan transaksi, kami berharap perlindungan jiwa dari Astra Life bisa menjadi added value bagi nasabah ketika memilih Pluang sebagai penyedia layanan investasinya".

Dengan kesiapan teknologi digitalnya, Astra Life terus mengembangkan bisnisnya dengan bekerjasama dengan mitra-mitra strategis berbasis teknologi agar semakin banyak masyarakat yang dapat mengakses perlindungan jiwa. Layanan Digital Astra Life untuk Kemudahan Anda, Don't Worry #iGotYourBack(eln/helmi)

Judul	Astra Life Berikan Perlindungan Jiwa untuk Nasabah Pluang
Nama Media	Emitennews.com
Newstrend	Layanan Unitlink Digital
Halaman/URL	https://www.emitennews.com/news/astra-life-berikan-perlindungan-jiwa-untuk-nasabah-pluang
Tanggal Berita	2021-07-21
Sentimen	Netral

Astra Life Berikan Perlindungan Jiwa untuk Nasabah Pluang

21/07/2021, 15:15 WIB

Share    



EmitenNews.Com - PT ASURANSI JIWA ASTRA (Astra Life) berkomitmen untuk terus memberikan kemudahan layanan dan akses perlindungan jiwa untuk sebanyak-banyaknya masyarakat Indonesia. Salah satunya dengan berkolaborasi bersama Pluang dengan memberikan perlindungan asuransi jiwa untuk para nasabahnya. Pluang adalah sebuah platform yang bertujuan untuk mempermudah para investor mendiversifikasi portofolionya hanya di dalam satu aplikasi melalui berbagai layanan investasi seperti emas, S&P500, cryptocurrency, dan reksadana.

Sama seperti investasi, asuransi adalah salah satu instrumen finansial yang penting untuk mencapai tujuan finansial dimasa depan. "Melalui kerjasama ini, kami berharap semua nasabah Pluang bisa mendapatkan ketenangan pikiran melalui perlindungan asuransi jiwa dari Astra Life. Semoga, kedepannya kerjasama dengan Pluang dapat terus dikembangkan melalui perlindungan yang lebih lengkap untuk nasabah Pluang", ujar Windawati Tjahjadi - Presiden Direktur Astra Life.

Kerjasama Astra Life dengan Pluang dimulai sejak November 2020 dimana Astra Life memberikan perlindungan kepada nasabah Pluang yang melakukan investasi emas di dalam aplikasi Pluang. Dalam kerjasama ini, setiap pembelian emas minimum 1 gram, nasabah akan berpeluang mendapatkan asuransi jiwa dari Pluang yang bekerja sama dengan Astra Life. Produk asuransi jiwa yang diberikan adalah Asuransi Jiwa Kumpulan AVA Group Proteksi Dinamis yang memberikan perlindungan finansial kepada keluarga atau pihak yang sudah ditentukan oleh nasabah sebagai tertanggung apabila sewaktu-waktu tertanggung mengalami risiko meninggal dunia karena sebab alami/kecelakaan/sakit termasuk COVID-19 dengan perlindungan selama 1 bulan dan uang pertanggungan sebesar Rp 15.000.000 per tertanggung/nasabah.

Claudia Kolonas - Founder Pluang mengatakan, "Pluang selalu mengutamakan pelayanan terbaik untuk nasabah kami, selain memberikan harga yang kompetitif serta kemudahan transaksi, kami berharap perlindungan jiwa dari Astra Life bisa menjadi added value bagi nasabah ketika memilih Pluang sebagai penyedia layanan investasinya".



Recommendatio

Sentimen Regional Jadi Booster IHSG, Investor Da Melirik Saham Sektor Konstruksi

2 jam yang lalu

IHSG Potensial Lanjut Menguat, Cek Saham-Sah Ini

2 jam yang lalu

IHSG Bergerak Alot, Bung Saham Erajaya Swasemba (ERAA)

3 jam yang lalu

Wait and See Tunggu RD(IHSG Cenderung Fluktuat

4 jam yang lalu

Tambah Modal, Bank Bisi Internasional (BBSI) Mint Restu Rights Issue 434 Ju Saham

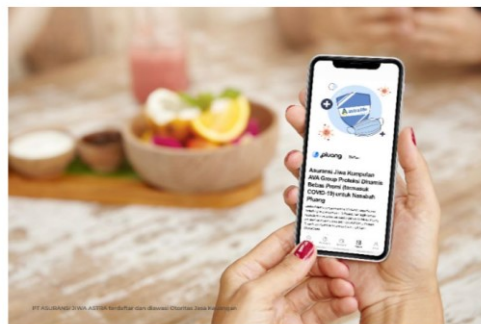
18 jam yang lalu



Judul	Astra Life Berikan Perlindungan Jiwa untuk Nasabah Pluang
Nama Media	Wartajakarta.com
Newstrend	Layanan Unitlink Digital
Halaman/URL	https://wartajakarta.com/astra-life-berikan-perlindungan-jiwa-untuk-nasabah-pluang/
Tanggal Berita	2021-07-21
Sentimen	Netral

Astra Life Berikan Perlindungan Jiwa untuk Nasabah Pluang

by Kasiyanto Yasran 21/07/2021



Wartajakarta.com-PT ASURANSI JIWA ASTRA (Astra Life) berkomitmen untuk terus memberikan kemudahan layanan dan akses perlindungan jiwa untuk sebanyak-banyaknya masyarakat Indonesia. Salah satunya dengan berkolaborasi bersama Pluang dengan memberikan perlindungan asuransi jiwa untuk para nasabahnya. Pluang adalah sebuah platform yang bertujuan untuk mempermudah para investor mendiversifikasi portofolionya hanya di dalam satu aplikasi melalui berbagai layanan investasi seperti emas, S&P500, cryptocurrency, dan reksadana.

Sama seperti investasi, asuransi adalah salah satu instrumen finansial yang penting untuk mencapai tujuan finansial dimasa depan. "Melalui kerjasama ini, kami berharap semua nasabah Pluang bisa mendapatkan ketenangan pikiran melalui perlindungan asuransi jiwa dari Astra Life. Semoga, kedepannya kerjasama dengan Pluang dapat terus dikembangkan melalui perlindungan yang lebih lengkap untuk nasabah Pluang", ujar Windawati Tjahjadi – Presiden Direktur Astra Life.

Kerjasama Astra Life dengan Pluang dimulai sejak November 2020 dimana Astra Life memberikan perlindungan kepada nasabah Pluang yang melakukan investasi emas di dalam aplikasi Pluang. Dalam kerjasama ini, setiap pembelian emas minimum 1 gram, nasabah akan berpeluang mendapatkan asuransi jiwa dari Pluang yang bekerja sama dengan Astra Life.

Produk asuransi jiwa yang diberikan adalah Asuransi Jiwa Kumpulan AVA Group Proteksi Dinamis yang memberikan perlindungan finansial kepada keluarga atau pihak yang sudah ditentukan oleh nasabah sebagai tertanggung apabila sewaktu-waktu tertanggung mengalami risiko meninggal dunia karena sebab alami/kecelakaan/sakit termasuk COVID-19 dengan perlindungan selama 1 bulan dan uang pertanggungan sebesar Rp 15.000.000 per tertanggung/nasabah.

Claudia Kolonas – Founder Pluang mengatakan, "Pluang selalu mengutamakan pelayanan terbaik untuk nasabah kami, selain memberikan harga yang kompetitif serta kemudahan transaksi, kami berharap perlindungan jiwa dari Astra Life bisa menjadi added value bagi nasabah ketika memilih Pluang sebagai penyedia layanan investasinya".

Dengan kesiapan teknologi digitalnya, Astra Life terus mengembangkan bisnisnya dengan bekerjasama dengan mitra-mitra strategis berbasis teknologi agar semakin banyak masyarakat yang dapat mengakses perlindungan jiwa. Layanan Digital Astra Life untuk Kemudahan Anda, Don't Worry #GotYourBack

ADVERTISEMENT



Diskon 10% + cashback 10% selama bulan Juli.
Asuransi Etika Indonesia

HEADLINES TRENDING VII

TEKNOLOGI
Peningkatan Transaksi D selama Pandemi

HOTEL
ASTON Bogor Hotel & Re Tawarkan Promo Kamar Now Stay Later

NASIONAL
TNI AL Launching Aplikasi Guna Bangun Generasi C

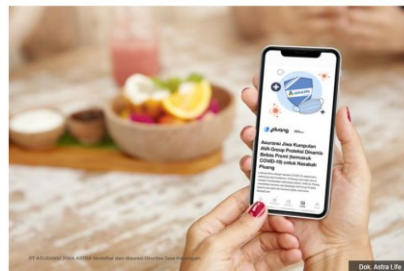
EKONOMI
Astra Life Berikan Perlindungan Jiwa untuk Nasabah Pluang

JAKARTA
Tingkatkan Semangat Bekerja Satgas Pamtas Yonif 40: Meriahkan Hari Raya Idul Wilyah Perbatasan RI-P

Judul	Kerja Sama, Astra Life Hadirkan Asuransi Jiwa untuk Nasabah Pluang
Nama Media	Cerdasbelanja.grid.id
Newstrend	Layanan Unitlink Digital
Halaman/URL	https://cerdasbelanja.grid.id/read/522798936/kerja-sama-astra-life-hadirkan-asuransi-jiwa-untuk-nasabah-pluang?page=all
Tanggal Berita	2021-07-21
Sentimen	Netral

Kerja Sama, Astra Life Hadirkan Asuransi Jiwa untuk Nasabah Pluang

Wulan - Rabu, 21 Juli 2021 | 22:00 WIB



Astra Life jadi kerja sama dengan Pluang



Sponsored by

CERDASBELANJA.ID – PT **Asuransi Jiwa Astra** (Astra Life) berkomitmen untuk terus memberikan kemudahan layanan dan akses perlindungan jiwa untuk masyarakat Indonesia.

Salah satunya melalui kolaborasi bersama Pluang, dengan memberikan perlindungan **asuransi jiwa** untuk para nasabahnya.

Pluang adalah sebuah platform yang bertujuan untuk mempermudah para investor mendiversifikasi portofolionya, hanya di dalam satu aplikasi.

Baca Juga:

Ada PPKM Darurat, OVO Perluas Cakupan Asuransi Jiwa dan Kesehatan

Pluang menyediakan berbagai layanan investasi seperti emas, S&P500, cryptocurrency, dan reksa dana.

Sama seperti investasi, asuransi adalah salah satu instrumen finansial yang penting untuk mencapai tujuan finansial dimasa depan.

Presiden Direktur Astra Life Windawati Tjahjedi mengatakan, melalui kerja sama ini pihaknya berharap semua nasabah Pluang bisa mendapatkan keterangan melalui perlindungan asuransi jiwa dari Astra Life.

"Semoga, ke depannya kerja sama dengan Pluang dapat terus dikembangkan melalui perlindungan yang lebih lengkap untuk nasabah Pluang," ujar Windawati dikutip dalam keterangannya, Rabu (21/7).

Kerja sama Astra Life dengan Pluang sendiri, sudah dimulai sejak November 2020.



Kerja sama ini, ditandai dengan pemberian perlindungan dari Astra Life untuk para nasabah Pluang yang melakukan investasi emas di dalam aplikasi Pluang.

Baca Juga:

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

Di dalam kerja sama ini, setiap pembelian emas minimum 1 gram, nasabah akan berpeluang mendapatkan asuransi jiwa dari Pluang yang bekerja sama dengan Astra Life.

Produk asuransi jiwa yang diberikan, adalah Asuransi Jiwa Kumpulan AVIA Group Proteksi Dinamis.

Asuransi Jiwa Kumpulan AVIA Group Proteksi Dinamis ini, memberikan perlindungan finansial kepada keluarga atau pihak yang sudah ditentukan oleh nasabah sebagai tertanggung.

Terutama, apabila sewaktu-waktu nasabah mengalami risiko meninggal dunia karena sebab alami/kecelakaan/sakit termasuk Covid-19, dengan perlindungan selama 1 bulan dan uang pertanggungan sebesar Rp 15.000.000 per tertanggung/nasabah.

Founder Pluang Claudia Kolonas mengatakan, Pluang selalu mengutamakan pelayanan terbaik untuk nasabahnya.

Baca Juga:

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

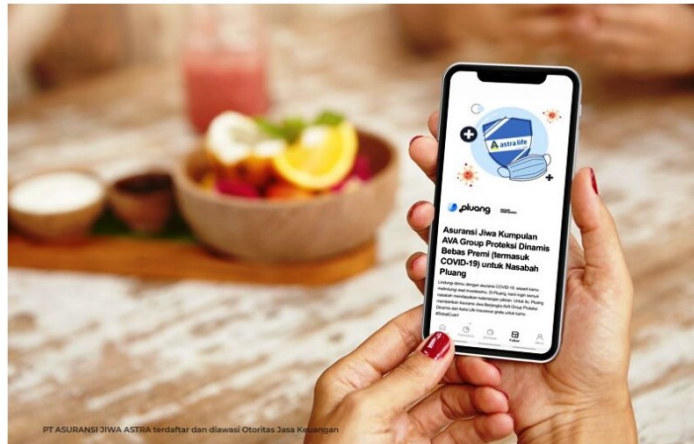
"Selain memberikan harga yang kompetitif serta kemudahan transaksi, kami berharap perlindungan jiwa dari Astra Life bisa menjadi nilai tambah bagi nasabah ketika memilih Pluang sebagai penyedia layanan investasinya," papar Claudia.

Melalui kesiapan teknologi digitalnya, Astra Life terus mengembangkan bisnisnya dengan bekerja sama dengan mitra-mitra strategis berbasis teknologi agar semakin banyak masyarakat yang dapat mengakses perlindungan jiwa. (*)

Judul	Astra Life Berikan Perlindungan Jiwa Nasabah Pluang
Nama Media	Bandungside.com
Newstrend	Layanan Unitlink Digital
Halaman/URL	https://bandungside.com/2021/07/astra-life-berikan-perlindungan-jiwa-nasabah-pluang/
Tanggal Berita	2021-07-21
Sentimen	Netral

Astra Life Berikan Perlindungan Jiwa Nasabah Pluang

Gadget by Fajar Hidayat - Juli 21, 2021



Share Tweet Pin Share Digg Share

Bandung Side, Jakarta - Nasabah PLUANG mendapatkan perlindungan jiwa dari Astra Life sebagai bentuk kolaborasi layaknya investasi.

PT ASURANSI JIWA ASTRA (Astra Life) berkomitmen untuk terus memberikan kemudahan layanan dan akses perlindungan jiwa untuk sebanyak-banyaknya masyarakat Indonesia.

Salah satunya bentuk komitmen Astra Life tersebut dengan berkolaborasi bersama Pluang dengan berikan perlindungan asuransi jiwa untuk para nasabahnya.

Pluang adalah sebuah *platform* yang bertujuan untuk mempermudah para investor men-diversifikasi portofolionya hanya di dalam satu aplikasi melalui berbagai layanan investasi seperti emas, S&P500, *cryptocurrency*, dan reksadana.

Sama seperti investasi, asuransi adalah salah satu instrumen finansial yang penting untuk mencapai tujuan finansial dimasa depan.

"Melalui kerjasama ini, kami berharap semua nasabah Pluang bisa mendapatkan ketenangan pikiran melalui perlindungan asuransi jiwa dari Astra Life," ujar Windawati Tjahjadi, Presiden Direktur Astra Life.

Semoga, kedepannya kerjasama dengan Pluang dapat terus dikembangkan melalui perlindungan yang lebih lengkap untuk nasabah Pluang, imbuh Windawati.

Kerjasama Astra Life dengan Pluang dimulai sejak November 2020 dimana Astra Life memberikan perlindungan kepada nasabah Pluang yang melakukan investasi emas di dalam aplikasi Pluang.

Dalam kerjasama ini, setiap pembelian emas minimum 1 gram, nasabah akan berpeluang mendapatkan asuransi jiwa dari Pluang yang bekerja sama dengan Astra Life.

Produk asuransi jiwa yang diberikan adalah Asuransi Jiwa Kumpulan AVA Group Proteksi Dinamis yang memberikan perlindungan finansial kepada keluarga atau pihak yang sudah ditentukan oleh nasabah sebagai tertanggung.

Apabila nasabah sewaktu-waktu tertanggung mengalami risiko meninggal dunia karena sebab alami/kecelakaan/sakit termasuk COVID-19 dengan perlindungan selama 1 bulan dan uang pertanggungan sebesar Rp 15.000.000 per tertanggung/nasabah.

Claudia Kolonas, Founder Pluang mengatakan, "Pluang selalu mengutamakan pelayanan terbaik untuk nasabah kami, selain memberikan harga yang kompetitif serta kemudahan transaksi.

"Kami berharap perlindungan jiwa dari Astra Life bisa menjadi *added value* bagi nasabah ketika memilih Pluang sebagai penyedia layanan investasinya," ucap Claudia Kolonas.

Dengan kesiapan teknologi digitalnya, Astra Life terus mengembangkan bisnisnya dengan bekerjasama dengan mitra-mitra strategis berbasis teknologi agar semakin banyak masyarakat yang dapat mengakses perlindungan jiwa. Layanan Digital Astra Life untuk Kemudahan Anda, Don't Worry #iGotYourBack.***

Judul	Asuransi Penyakit Kritis: Untung Rugi dan Cara Memilihnya
Nama Media	Republika.co.id
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://republika.co.id/berita/qwleVV1316000/asuransi-penyakit-kritis-untung-rugi-dan-cara-memilihnya
Tanggal Berita	2021-07-21
Sentimen	Netral

Asuransi Penyakit Kritis: Untung Rugi dan Cara Memilihnya

Rabu 21 Juli 2021 16:04 WIB
[Baca Juga: Asuransi Jiwa](#)



Carl produk asuransi penyakit kritis yang memberi cakupan perlindungan luas.

Risiko penyakit tidak ada yang tahu kapan akan terjadi. Sekuat apapun kamu menjaga daya tahan tubuh, begitu sudah terkena penyakit kritis, bakal disambar petir.

Iklan ditutup oleh Google

Yang terbayang bukan soal kematian saja, tetapi juga biaya pengobatan selangit. Kondisi finansial keluarga pasti akan terpengaruh.

Bahkan tidak mustahil, dari yang sebelumnya kaya raya, punya banyak aset, bisa bangkrut digrogoti biaya perawatan penyakit kritis yang mahal. Kalau sudah begini, menyesal tidak memiliki asuransi penyakit kritis.

Dengan menedap asuransi penyakit kritis, keuangannya di masa depan dapat tetap terjaga. Perusahaan asuransi akan membayar uang pertanggungan bila kamu sudah dalam kondisi kritis. Tentunya harus sesuai polis.

Sebenarnya apa itu asuransi penyakit kritis? Sama atau beda dengan asuransi kesehatan? Untuk mencari jawabannya, simak ulasan berikut ini.

Baca Juga: Ketahui 7 Manfaat dan Pilihan Asuransi Kesehatan Covid-19 Terbaik

Asuransi Penyakit Kritis



Asuransi penyakit kritis adalah produk perlindungan terhadap penyakit kritis.

Asuransi penyakit kritis adalah produk yang memberikan perlindungan kepada tertanggung yang mengidap suatu penyakit kritis. Asuransi ini memberikan pertanggungan atau dana santunan cukup besar, ratusan juta hingga miliaran rupiah.

Asuransi penyakit kritis atau *Critical Illness Insurance* umumnya menanggung sekitar 50 sampai 100 jenis penyakit kritis. Penyakit kritis yang paling banyak pengajuan klaim, di antaranya:

- Kanker
- Stroke
- Jantung
- Diabetes
- TBC
- Ginjal
- dan lainnya.

Bukan hal aneh lagi kalau biaya pengobatan penyakit penyakit kritis di atas sangat mahal. Paling rendah sekitar Rp 100 juta.

Penyakit kritis tersebut juga merupakan penyakit yang bikin keuangan BPJS Kesehatan tekor. Menghabiskan dana lebih dari Rp 1,7 triliun pada 2020.

Coba bayangkan, ke mana harus mencari uang ratusan juta ngasih dalam waktu singkat untuk biaya pengobatan. Punya tabungan dikuras habis, jual aset, atau pinjam sana sini agar kamu bisa sembuh.

Beda Asuransi Kesehatan vs Asuransi Penyakit Kritis



Asuransi penyakit kritis dan asuransi kesehatan memiliki perbedaan.

Antara asuransi kesehatan dan asuransi penyakit kritis sering disamakan. Sebetulnya keduanya memiliki perbedaan.

• Fungsi dan manfaat

Di awal dari tulisan, asuransi penyakit kritis memberi uang pertanggungan atau nilai penyakit kritis yang diinginkan jiwa. Sedangkan asuransi kesehatan yang menanggung biaya rawat jalan dan rawat inap atau biaya obat maupun tindakan.

Uraian yang memuatnya, uang pertanggungan baru dibayar dengan syarat, nasabah harus rawat jalan atau rawat inap terlebih dahulu. Sedangkan asuransi penyakit kritis tidak perlu. Asal sudah ada diagnosis lengkap dari dokter, tertanggung berhak mendapat santunan sesuai polis perjanjian.

Santunan ini dapat digunakan untuk membiayai kebutuhan sehari-hari karena tertanggung menderita kondisi kritis dan tidak bisa bekerja normal lagi. Atau untuk mengcover biaya yang tidak ditanggung asuransi kesehatan, seperti biaya transplantasi, pengobatan di luar negeri, dan lainnya.

• Masa tunggu dan masa bertahan hidup

Dalam ketentuan asuransi, biasanya ada masa tunggu. Yakni periode waktu tertentu yang harus dilalui hingga manfaat perlindungan dapat mulai dipaparkan. Sebetulnya masa santunan asuransi bisa cair.

Pada asuransi penyakit kritis, selain ada masa tunggu, umumnya juga ada masa bertahan hidup sebelum santunan untuk kritis yang diklaim dapat cair. Masa bertahan hidup yang ditetapkan masing-masing perusahaan asuransi berbeda.

Ada yang 30 hari, 14 hari, 7 hari, tetapi ada pula yang tidak memisyaratkan masa bertahan hidup. Pun dengan masa tunggu, ada yang 90 hari, 30 hari sejak polis disetujui, ada juga yang tidak. Sedangkan asuransi kesehatan kebanyakan menetapkan masa tunggu 30 hari sampai 60 hari.

• Besaran premi

Namanya mengcover biaya besar, premi asuransi penyakit kritis biasanya lebih mahal ketimbang asuransi kesehatan. Itu karena dana santunan yang bisa tertanggung dapatkan cukup besar, ratusan juta hingga miliaran rupiah.

Untuk asuransi kesehatan, preminya lebih murah. Ada yang menawarkan modal dari Rp 100 ribu per bulan atau lebih mulai dari Rp 9.000.

Raca Juga: Bisa Sembuh, Kenali Tipe Gejala, Jenis dan Harga Obat Covid-19 yang Disarankan

Klaim Asuransi Penyakit Kritis



Proses klaim dan pencairan dana asuransi penyakit kritis

Sebetulnya asuransi penyakit kritis bukan menanggung biaya rawat jalan maupun rawat inap. Bukan menjamin suatu penyakit, melainkan kondisi kritis tertanggung. Maksudnya adalah, asuransi penyakit kritis ini membayar dana santunan 100% apabila tertanggung sudah menderita kondisi kritis disertai sesuai ketentuan polis.

Misalnya, kamu mengidap sakit kanker stadium 1. Dalam polis, uang pertanggungan bisa dibayar, tetapi tidak 100%, jika ingin cair 100%, syarat klaim disetujui kanker sudah stadium akhir atau stadium 4.

Tetapi, balik lagi syarat pencairan dana atau klaim di masing-masing perusahaan asuransi berbeda. Untuk dokumen pengajuan klaim, tak berbeda jauh dengan asuransi lainnya.

1. Fotokopi identitas diri tertanggung
2. Salinan hasil pemeriksaan yang sudah dilakukan
3. Formulir pengajuan klaim
4. Surat keterangan dokter mengenai penyakit yang diderita
5. Pembentahan nomor rekening
6. Formulir surat kuasa pemaparan isi rekam medis yang diisi ahli waris.

Tips Memilih Asuransi Penyakit Kritis



Memilih asuransi penyakit kritis tidak boleh sembarangan

Produk asuransi penyakit kritis sangat banyak. Kamu harus jeli dalam memilihnya agar tidak menyesal di kemudian hari. Sebab ini menyangkut kesehatan dan uang yang setiap bulan kamu bayarkan sebagai langkah proteksi.

Berikut hal yang perlu diperhatikan dalam memilih atau membeli asuransi penyakit kritis:

1. Cakupan perlindungan luas

Cari produk asuransi penyakit kritis yang memberi cakupan perlindungan luas. Menjanggung banyak jenis penyakit kritis.

2. Manfaat untuk ahli waris

Penyakit kritis sangat berisiko meninggal dunia. Kalau kamu adalah tulang punggung keluarga, pencari nafkah utama, harus memperhatikan nasib anak-anakmu kelak.

Oleh karena itu, asuransi penyakit kritis yang baik mestinya dapat memberikan manfaat untuk keluarga yang ditinggalkan atau ahli waris. Dengan begitu, mereka tetap bisa makan, hidup layak, berkecukupan dari dana santunan asuransi jika (jauh-jauh) kamu meninggal.

Raca Juga: Strategi Penceluan Isolasi Mandiri di Rumah dan Tips Membiayainya

3. Pengajuan klaim mudah

Point ini sangat penting. Pilih asuransi penyakit kritis yang memberi jaminan pengajuan klaim yang mudah. Tidak ribet, dipinggir, macak dokumen sudah lengkap. Pencairan dana pun cepet begitu klaim disetujui.

Kamu dapat mencari ulasan atau komentar nasabah produk asuransi penyakit kritis di internet, komunitas tertentu, atau dari keluarga dan teman yang sudah membeli produk tersebut.

4. Sesuaikan dengan kebutuhan dan keuangan

Dalam memilih atau membeli asuransi penyakit kritis, tentunya harus disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan finansial untuk besaran premi.

Maka dari itu, penting untuk mengetahui tentang kondisi kesehatanmu. Kemudian lanjut saat mengisi formulir aplikasi polis asuransi penyakit apa yang kamu pilih. Kalau sengaja menipu, begitu terdeteksi perusahaan, sangat mungkin pengajuan klaim kamu ditolak. Jika sudah tahu riwayat kesehatannya diri sendiri, kamu dapat memilih produk yang sesuai dengan kebutuhan.

Selain itu, premi asuransi sebaiknya disesuaikan dengan keuangan agar terhindar dari gagal bayar. Perlu diingat, asuransi yang memberi manfaat besar, biasanya preminya lebih mahal.

5. Pilih perusahaan asuransi yang terpercaya

Jangan tergoda dengan manfaat besar, premi murah agar kamu tidak menjadi korban penipuan perusahaan asuransi kaleng kaleng. Pastikan membeli produk asuransi di perusahaan yang punya kredibilitas baik, terdaftar dan berizin di OJK maupun asosiasi asuransi supaya langmu tetap aman.

Pelajari dan Pahami Polis Asuransi Sebelum Membeli

Ini 'penyakit' kebanyakan nasabah asuransi, malas membaca polis. Setelah apapun polis perjanjian, kamu udah nampai dapat dan manakannya. Tapi karena jenis penyakit kritis yang ditanggung, tingkat kekritisan yang menentukan syarat klaim agar tidak terjadi masalah di kemudian hari yang dapat merugikanmu.

Judul	Perpanjangan PPKM Darurat, Istilah Berbeda Aturannya Sama
Nama Media	Sindonews.com
Newstrend	Perpanjangan PPKM Darurat
Halaman/URL	https://nasional.sindonews.com/read/488442/15/perpanjangan-ppkm-darurat-istilah-berbeda-aturannya-sama-1626833226
Tanggal Berita	2021-07-21
Sentimen	Netral

Perpanjangan PPKM Darurat, Istilah Berbeda Aturannya Sama

Dita Angga Rusiana

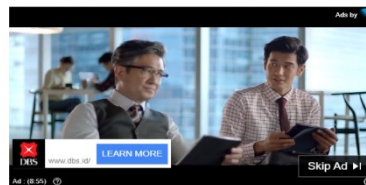
Rabu, 21 Juli 2021 - 09:27 WIB



Tidak ada aturan yang berubah dalam perpanjangan PPKM Darurat. Foto: Dok. SINDONews

JAKARTA - Mulai hari ini pemerintah mulai melaksanakan PPKM Level 4 Covid-19 untuk sebagian besar wilayah Jawa dan Bali. PPKM Level 4 ini diberlakukan mulai hari ini tanggal 21 hingga 25 Juli mendatang. Terkait dengan ketentuan pengelatan, PPKM Level 4 ini tidak berbeda dengan PPKM Darurat yang ditetapkan sebelumnya.

Berikut ketentuan-ketentuan yang diterapkan pada PPKM Level 4 sebagaimana yang diatur pada Instruksi Mendagri (Inmendagri) No.22/2021:



Baca juga: Deretan Bantuan Pemerintah Saat PPKM Darurat Diperpanjang, Ibu Hamil dan Balita Dapat Rp3 Juta

- a. pelaksanaan kegiatan belajar mengajar (Sekolah, Perguruan Tinggi, Akademi, Tempat Pendidikan/Pelatihan dilakukan secara daring/online);
- b. pelaksanaan kegiatan pada sektor non esensial diberlakukan 100% (seratus persen) Work From Home (WFH)
- c. pelaksanaan kegiatan pada sektor:
 - 1) esensial seperti

Baca Juga:

Tidak Tahu PPKM Darurat Diperpanjang, Warga Kaget Masih Dicegati di Pos Penyakit Panasonic Jaktim

Putusan Perpanjangan PPKM Darurat, Luhut Minta Saran UI, UGM hingga para Dokter



- a) keuangan dan perbankan hanya meliputi asuransi, bank, pegadaian, dana pensiun, dan lembaga pembiayaan (yang berorientasi pada pelayanan fisik dengan pelanggan (customer));
- b) pasar modal (yang berorientasi pada pelayanan dengan pelanggan (customer) dan berjalannya operasional pasar modal secara baik);
- c) teknologi informasi dan komunikasi meliputi operator seluler, data center, internet, pos, media terkait dengan penyebaran informasi kepada masyarakat;
- d) perhotelan non penanganan karantina; dan
- e) industri orientasi ekspor dimana pihak perusahaan harus menunjukkan bukti contoh dokumen Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB) selama 12 (dua belas) bulan terakhir atau dokumen lain yang menunjukkan rencana ekspor dan wajib memiliki Izin Operasional dan Mobilitas Kegiatan Industri (IOMKI) dapat beroperasi dengan ketentuan:

a) untuk huruf a) dapat beroperasi dengan kapasitas maksimal 50% (lima puluh persen) staf untuk lokasi yang berkaitan dengan pelayanan kepada masyarakat, serta 25% (dua puluh lima persen) untuk pelayanan administrasi perkantoran guna mendukung operasional;

b) b) untuk huruf b) sampai dengan huruf d) dapat beroperasi dengan kapasitas maksimal 50% (lima puluh persen) staf; dan

c) untuk huruf e) dapat beroperasi dengan kapasitas maksimal 50% (lima puluh persen) staf hanya di fasilitas produksi/pabrik, serta 10% (sepuluh persen) untuk pelayanan administrasi perkantoran guna mendukung operasional

2) esensial pada sektor pemerintahan yang memberikan pelayanan publik yang tidak bisa ditunda pelaksanaannya diberlakukan 25% (dua puluh lima persen) maksimal staf WFO dengan protokol kesehatan secara ketat;

3) kritikal seperti:

a) kesehatan;

b) keamanan dan ketertiban;

c) penanganan bencana;

d) energi;

e) logistik, transportasi dan distribusi terutama untuk kebutuhan pokok masyarakat;

f) makanan dan minuman serta penunjangnya, termasuk untuk ternak/hewan peliharaan;

g) pupuk dan petrokimia;

h) semen dan bahan bangunan;

i) obyek vital nasional;

j) proyek strategis nasional;

k) konstruksi (infrastruktur publik);

l) utilitas dasar (listrik, air dan pengelolaan sampah)

dapat beroperasi dengan ketentuan:

a) untuk huruf a) dan huruf b) dapat beroperasi 100% (seratus persen) staf tanpa ada pengecualian; dan

b) untuk huruf c) sampai dengan huruf l) dapat beroperasi 100% (seratus persen) maksimal staf, hanya pada fasilitas produksi/konstruksi/pelayanan kepada masyarakat dan untuk pelayanan administrasi perkantoran guna mendukung operasional, diberlakukan maksimal 25% (dua puluh lima persen) persen staf,

4) untuk supermarket, pasar tradisional, toko kelontong dan pasar swalayan yang menjual kebutuhan sehari-hari dibatasi jam operasional sampai Pukul 20.00 waktu setempat dengan kapasitas pengunjung 50% (lima puluh persen); dan 5) untuk apotek dan toko obat dapat buka selama 24 (dua puluh empat) jam

d. pelaksanaan kegiatan makan/minum ditempat umum (warung makan, rumah makan, kafe, pedagang kaki lima, lapak jajanan) baik yang berada pada lokasi tersendiri maupun yang berlokasi pada pusat perbelanjaan/mall hanya menerima delivery/take away dan tidak menerima makan ditempat (dine-in);

e. kegiatan pada pusat perbelanjaan/mall/pusat perdagangan ditutup sementara kecuali akses untuk restoran, supermarket, dan pasar swalayan dapat diperbolehkan dengan memperhatikan ketentuan pada diktum KETIGA poln c.3 dan d;

f. pelaksanaan kegiatan konstruksi untuk infrastruktur publik (tempat konstruksi dan lokasi proyek) beroperasi 100% (seratus persen) dengan menerapkan protokol kesehatan secara lebih ketat;

g. tempat ibadah (Masjid, Mushola, Gereja, Pura, Vihara, dan Klenteng serta tempat lainnya yang difungsikan sebagai tempat ibadah), tidak mengadakan kegiatan peribadatan/keagamaan berjamaah selama masa penerapan PPKM dan mengoptimalkan pelaksanaan ibadah di rumah;

h. fasilitas umum (area publik, taman umum, tempat wisata umum dan area publik lainnya) ditutup sementara

i. kegiatan seni, budaya, olahraga dan sosial kemasyarakatan (lokasi seni, budaya, sarana olahraga dan kegiatan sosial yang dapat menimbulkan keramaian dan kerumunan) ditutup sementara;

j. transportasi umum (kendaraan umum, angkutan massal, taksi (konvensional dan online) dan kendaraan sewa/rental) diberlakukan dengan pengaturan kapasitas maksimal 70% (tujuh puluh persen) dengan menerapkan protokol kesehatan secara lebih ketat;

k. pelaksanaan resepsi pernikahan ditiadakan selama penerapan PPKM ;

l. pelaku perjalanan domestik yang menggunakan mobil pribadi, sepeda motor dan transportasi umum jarak jauh (pesawat udara, bis, kapal laut dan kereta api) harus:

1) menunjukkan kartu vaksin (minimal vaksinasi dosis pertama);

2) menunjukkan PCR H-2 untuk pesawat udara serta Antigen (H-1) untuk moda transportasi mobil pribadi, sepeda motor, bis, kereta api dan kapal laut;

3) ketentuan sebagaimana dimaksud pada angka 1) dan angka 2) hanya berlaku untuk kedatangan dan keberangkatan dari dan ke Jawa dan Bali serta tidak berlaku untuk transportasi dalam wilayah aglomerasi sebagai contoh untuk wilayah Jabodetabek; dan

4) untuk sopir kendaraan logistik dan transportasi barang lainnya dikecualikan dari ketentuan memiliki kartu vaksin.

m. tetap memakai masker dengan benar dan konsisten saat melaksanakan kegiatan diluar rumah serta tidak diizinkan penggunaan face shield tanpa menggunakan masker; dan

n. pelaksanaan PPKM Mikro di RT/RW Zona Merah tetap diberlakukan.

Judul	Ini Aturan PPKM Level 4 Jawa-Bali untuk Sektor Pendidikan, Esensial, dan Non-Esesnsial
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Perpanjangan PPKM Darurat
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/corona/2021/07/21/ini-aturan-ppkm-level-3-dan-4-jawa-bali-untuk-sektor-pendidikan-esensial-dan-non-esesnsial
Tanggal Berita	2021-07-21
Sentimen	Netral

Judul	Menyoal Perlindungan Konsumen Jasa asuransi
Nama Media	Koran Sindo
Newstrend	Aturan Perlindungan Konsumen Jasa Asuransi
Halaman/URL	6
Tanggal Berita	2021-07-22
Sentimen	Netral

Menyoal Perlindungan Konsumen Jasa Asuransi



TULUS ABADI

Ketua Pengurus Harian YLKI

Produk jasa finansial di Indonesia terus bertumbuh dengan pesat, baik itu sektor perbankan, asuransi, maupun *financial technology* (fintech). Terkhusus fintech, kini sedang menjadi primadona bagi pemerintah dan masyarakat Indonesia. Presiden Jokowi mengestimasi bahwa pada 2025 PDB kita akan mendapatkan durian runtuh dari sektor digital ekonomi (salah satunya fintech) sebesar USD133 miliar atau sekitar Rp1,8 kuadriliun. Tetapi, di balik geliat yang membahana itu, ironisnya tercederai oleh P2P lending atau *pinjaman online* (pinjol) ilegal. Pinjol ilegal ini tak ubahnya monster pengisap darah bagi konsumen. Tragisnya, terhadap pinjol ilegal ini pemerintah (Otoritas Jasa Keuangan atau OJK) dan aparat penegak hukum tampak gagap dan mati angin.

Di sisi yang lain, manakala sektor P2P lending diceradai oleh adanya pinjol ilegal, maka di sektor asuransi diceradai oleh megakus gagal bayar asuransi Jiwasraya, yang menjadi klimaks atas rapuhnya perlindungan konsumen jasa asuransi di Indonesia. Bahkan, paralel dengan kasus Jiwasraya juga bermunculan kasus serupa, yaitu kasus AJP Bumi Putera, asuransi Kresna, bahkan Asabri. Megakus Jiwasraya hanyalah fenomena gunung es atas sederet persoalan konsumen jasa asuransi di Indonesia. Artinya, patut diduga masih banyak kasus asuransi yang secara sistemis mereduksi hak konsumen jasa asuransi. Jika persoalan ini tak segera di-bersikan, dari hulu hingga hilir, berbagai persoalan asuransi yang berpotensi melanggar hak konsumen dan hak publik hanyalah bom waktu. Terkait fenomena ini, ada beberapa catatan krusial yang harus kita sorot dan persalahkan.

Pertama, lemahnya regulasi dan kebijakan di bidang asuransi. Buruknya kinerja perusahaan asuransi tak bisa dilepaskan oleh buruknya pengawasan oleh regulator, terutama oleh OJK. Dalam konteks kasus Jiwasraya (BUMN) maka Kementerian BUMN dan Kementerian Keuangan juga ikut bertanggung jawab. Mengacu pada

industri perbankan mengalami hal yang sama, khususnya pada periode 1998-1999, yang waktu itu puluhan perusahaan bank mengalami likuidasi. Namun, setelah itu, hingga sekarang, regulasi dan kebijakan industri perbankan telah mengalami transformasi ke arah yang lebih baik. Tampaknya, hal ini tidak diikuti oleh industri asuransi, yang juga merupakan entitas dari industri jasa keuangan (*financial services*).

Dalam konteks perbankan, jika suatu bank kolaps dan atau dilikuidasi oleh pemerintah, maka ada instrumen kebijakan untuk melindungi nasabahnya, yaitu LPS (Lembaga Penjamin Simpanan). Sementara di sektor asuransi tidak ada lembaga semacam itu. Saat Jiwasraya mengalami gagal bayar hingga Rp52 triliun, secara korporasi Jiwasraya telah kolaps, sebab aset yang tersisa hanya Rp15 triliun. Itu pun aset nonlikuid. Ironisnya, dalam kondisi seperti ini hak konsumen sebagai nasabah Jiwasraya secara kepastian nyaris sirna. Jika hanya berdasarkan kemampuan finansial Jiwasraya, nasabah Jiwasraya akan gigit jari. Beruntung, negara masih bisa hadir dengan instrumen restrukturisasi, dengan segala plus-minusnya. Dengan skema restrukturisasi ini, seluruh portofolio hak nasabah akan diambil alih oleh sebuah BUMN Holding di bidang asuransi, yaitu IFG Life. Secara empiris restrukturisasi merupakan kebijakan paling realistis, kendati masih mengantongi titik lemah. Program restrukturisasi hanyalah upaya terbaik cari yang terburuk yang bisa dilakukan negara untuk menyelamatkan hak hak nasabah Jiwasraya tersebut.

Kedua, lemahnya pengawasan oleh regulator, khususnya Otoritas Jasa Keuangan. Buruknya kinerja perusahaan asuransi tak bisa dilepaskan oleh buruknya pengawasan oleh regulator, terutama oleh OJK. Dalam konteks kasus Jiwasraya (BUMN) maka Kementerian BUMN dan Kementerian Keuangan juga ikut bertanggung jawab. Mengacu pada

data pengaduan di Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia (YLKI), sejak 7-8 tahun terakhir pengaduan terkait produk jasa finansial selalu menduduki *rating* ketiga besar, baik itu sektor perbankan, asuransi, dan atau



fintech. Jika dibandingkan dengan di beberapa negara lain, seperti Singapura dan Hong Kong, pengaduan produk jasa finansial hanya bertengger di urutan 12-15 besar (tidak signifikan). Masih tingginya pengaduan produk jasa finansial di Indonesia, menunjukkan bahwa pengawasan oleh OJK terbukti tidak efektif.

Ketiga, rendahnya literasi konsumen pada produk asuransi. Saat konsumen ingin menjadi nasabah suatu produk asuransi, dengan produk tertentu yang ditawarkan, lazimnya hanya melihat sisi plusnya. Tugas *marketing* asuransi pun setali tiga uang, hanya menawarkan aspek keunggulan dari produk tersebut. Konsumen tidak membaca polis asuransi, sebelum menandatangani polis dimaksud. Kalaupun membacanya, juga belum tentu paham dengan berbagai ketentuan dan terminologi hukum yang sangat teknis. Lagi-lagi petugas *marketing* asuransi tidak menjelaskan substansi detail polis dimaksud, entah karena tidak mampu atau sengaja menyembunyikannya. Dalam pada itu,

industri asuransi acap menyelundupkan pasal-pasal tertentu (klausula baku) yang secara normatif sangat merugikan konsumen.

Menyikapi fenomena tersebut maka harus ada langkah radikal agar perlindungan konsumen asuransi bukan hanya bersifat instan (restrukturisasi) dan fatamorgana. Pengawasan oleh OJK harus ada lompatan besar dan transformatif agar lebih berdaya *vis a vis* dengan industri finansial, terkhusus industri asuransi. Merujuk pada sektor per-

bankan yang telah memiliki LPS, maka sangat mendesak untuk mewujudkan institusi yang bernama LPP (Lembaga Penjamin Polis), yang merupakan mandat dari Undang-Undang tentang Perasuransian. Sebagaimana LPS, maka LPP sebagai penjamin rasa aman bagi konsumen jasa asuransi. Harus kita pertanyakan dengan keras, mengapa OJK membiarkan LPP mangkrak hingga sekarang? Apakah karena ada potensi *double* penguntan, karena di satu sisi industri asuransi harus membayar iuran ke OJK, tetapi di sisi lain nanti harus membayar iuran untuk saham terbentuknya LPP?

Mari kita sokong agar industri asuransi di Indonesia lebih bergairah lagi dan perlindungan pada konsumen asuransi semakin kuat dan berdaya. □

Merujuk pada sektor perbankan yang telah memiliki LPS, maka sangat mendesak untuk mewujudkan institusi yang bernama LPP (Lembaga Penjamin Polis), yang merupakan mandat dari Undang-Undang tentang Perasuransian.