

Senin, 23 Agustus 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	BERITA FOTO – Klaim Kasus Covid-19
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Klaim Asuransi Jiwa Terkait Covid-19
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-08-23
Sentimen	Positif



Klaim Kasus Covid-19

Agen asuransi memberikan pelayanan kepada nasabah di sebuah perusahaan asuransi jiwa di Jakarta. Menurut data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), industri asuransi jiwa telah membayarkan total klaim Covid-19 senilai Rp 1,46 triliun pada periode Maret 2020 hingga Februari 2021. Klaim tersebut telah dibayarkan kepada 24.997 polis.

Judul	AXA Mandiri: Klaim Asuransi Terus Meningkat saat Pandemi
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Kinerja Klaim Asuransi Jiwa AXA Mandiri 2020
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/news/20210820174858-8-270015/axa-mandiri-klaim-asuransi-terus-meningkat-saat-pandemi
Tanggal Berita	2021-08-20
Sentimen	Netral



Video

AXA Mandiri: Klaim Asuransi Terus Meningkat saat Pandemi

NEWS - CNBC Indonesia TV, CNBC Indonesia | 20 August 2021 18:24

SHARE |  

Jakarta, CNBC Indonesia - AXA Mandiri mencatat klaim yang dibayarkan sepanjang tahun 2020 mencapai Rp 4,8 triliun. Bahkan AXA Mandiri juga membayar klaim yang berkaitan dengan kondisi covid-19 seperti saat ini. Direktur AXA Mandiri, Joshua Rudi Nugraha mengatakan, hal itu sesuai dengan data AAJI dan data OJK, tahun 2020 di mana saat terjadi pandemi covid-19, premi yang diterima perusahaan selama tahun 2020 mengalami kenaikan.

Simak penjabarannya dalam Event Intimate Gathering AXA Mandiri bertajuk Proteksi Hebat, Keuangan Kuat di CNBC Indonesia berikut ini.

Saksikan live streaming program-program CNBC Indonesia TV lainnya [di sini](#)

Judul	Pandemi Bawa Perubahan Model Bisnis, AXA Mandiri Solusinya
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Inovasi Layanan Asuransi Jiwa AXA Mandiri
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/news/20210820170704-8-270002/pandemi-bawa-perubahan-model-bisnis-axa-mandiri-solusinya
Tanggal Berita	2021-08-20
Sentimen	Netral



Video

Pandemi Bawa Perubahan Model Bisnis, AXA Mandiri Solusinya

NEWS - CNBC Indonesia TV, CNBC Indonesia | 20 August 2021 18:09

SHARE |  

Jakarta, CNBC Indonesia - Pandemi mengubah berbagai hal, termasuk dari sisi bisnis yang memaksa adanya perubahan agar sesuai dengan kondisi saat ini. Direktur Jaringan dan Retail Banking Bank Mandiri, Bapak Aquarius Rudianto memberikan apresiasi kepada AXA Mandiri, yang terus memberikan inovasi dalam menyediakan solusi keuangan bagi nasabah/investor di tengah masa pandemi ini.

Simak penjabarannya dalam Event Intimate Gathering AXA Mandiri bertajuk Proteksi Hebat, Keuangan Kuat di CNBC Indonesia berikut ini.

Saksikan live streaming program-program CNBC Indonesia TV lainnya [di sini](#)

Judul	Bos AXA Mandiri: Pentingnya Proteksi Keuangan di Masa Pandemi
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Inovasi Layanan Asuransi Jiwa AXA Mandiri
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/news/20210820165720-8-270001/bos-axa-mandiri-pentingnya-proteksi-keuangan-di-masa-pandemi
Tanggal Berita	2021-08-20
Sentimen	Netral



Video

Bos AXA Mandiri: Pentingnya Proteksi Keuangan di Masa Pandemi

NEWS - CNBC Indonesia TV, CNBC Indonesia | 20 August 2021 18:50

SHARE |



Jakarta, CNBC Indonesia - Masa Pandemi Covid-19 menjadi masa yang penuh ketidakpastian bagi masyarakat, baik dari sisi kesehatan maupun keuangan. Oleh karena itu, Presiden Direktur AXA Mandiri Financial Services, Bapak Handojo Kusuma menekankan pentingnya mitigasi risiko melalui salah satunya proteksi asuransi.

Simak penjabarannya dalam Event Intimate Gathering AXA Mandiri bertajuk Proteksi Hebat, Keuangan Kuat di CNBC Indonesia berikut ini.

Saksikan live streaming program-program CNBC Indonesia TV lainnya [di sini](#)

Judul	AXA Telekonsultasi, Solusi Berobat Nyaman Saat Pandemi
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Inovasi Layanan Asuransi Jiwa AXA Mandiri
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/news/20210820175751-8-270026/axa-telekonsultasi-solusi-berobat-nyaman-saat-pandemi
Tanggal Berita	2021-08-20
Sentimen	Netral



Video

AXA Telekonsultasi, Solusi Berobat Nyaman Saat Pandemi

NEWS - CNBC Indonesia TV, CNBC Indonesia | 20 August 2021 19:57

SHARE |  

Jakarta, CNBC Indonesia - Masa Pandemi Covid-19 membuat banyak perubahan dalam aktivitas masyarakat, termasuk dalam hal layanan kesehatan. Tidak dianjurkannya bertatap muka membuat layanan telekonsultasi/telemedicine begitu dimanfaatkan oleh masyarakat. Hal ini juga yang kini ditawarkan oleh AXA Mandiri kepada para nasabahnya.

Simak penjabarannya dalam Event Intimate Gathering AXA Mandiri bertajuk Proteksi Hebat, Keuangan Kuat di CNBC Indonesia berikut ini.

Saksikan live streaming program-program CNBC Indonesia TV lainnya [di sini](#)

Judul	Kantongi Premi Rp 2,8 Triliun
Nama Media	Timor Express
Newstrend	Kinerja Astra Life Semester I/2021
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2021-08-21
Sentimen	Netral

ASTRA LIFE

Kantongi Premi Rp 2,8 Triliun

PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) optimistis mampu beradaptasi di tengah berbagai tantangan dan perubahan akibat pandemi. Di semester I 2021, Astra Life masih melanjutkan kinerja positif dengan mencatatkan peningkatan gross written premium (GWP) mencapai Rp 2,8 triliun atau meningkat 78 persen dari periode sama tahun lalu.

Dari sisi jumlah tertanggung, Astra Life juga mengalami kenaikan sebanyak 17 persen yakni, lebih dari 3,3 juta orang. Pencapaian itu sejalan dengan pertumbuhan industri asuransi jiwa.

Presiden Direktur Astra Life Windawati Tjahjadi menyebutkan, seiring dengan kondisi pandemi yang masih berlanjut, pihaknya memperkuat inovasi-inovasi digital di segala lini. Hal itu perlu dilakukan guna menjawab kebutuhan masyarakat akan perlindungan jiwa dan kesehatan yang mengutamakan kemudahan.

"Hal itu yang membuat kami optimis mampu mencapai pertumbuhan kinerja yang baik selain tentunya hasil kerja keras dari seluruh insan Astra Life atau Life Lovers," sebutnya.

Sebagai salah satu anak usaha Astra, Astra Life berkomitmen untuk memberikan pelayanan terbaik dengan menerapkan tata kelola perusahaan yang baik di seluruh aspek pengelolaan bisnis termasuk dalam hal pembayaran klaim.

Hingga Juni 2021, Astra Life telah membayarkan klaim diluar klaim penebusan unit sebesar Rp 292 miliar. Kondisi kesehatan keuangan perusahaan juga sangat baik dengan indikator tingkat rasio kecukupan modal atau risk-based capital ratio (RBC) yang jauh di atas ketentuan minimum. Yakni, sebesar 384 persen. (als/dio/jpg/rum)

Judul	ASTRA LIFE Kantongi Premi Rp 2,8 T
Nama Media	Rakyat Bengkulu
Newstrend	Kinerja Astra Life Semester I/2021
Halaman/URL	2
Tanggal Berita	2021-08-20
Sentimen	Netral

LINTAS

Astra Life Kantongi Premi Rp 2,8 T

JAKARTA - PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) optimistis mampu beradaptasi di tengah berbagai tantangan dan perubahan akibat pandemi. Di semester I 2021, Astra Life masih melanjutkan kinerja positif dengan mencatatkan peningkatan gross written premium (GWP) mencapai Rp 2,8 triliun atau meningkat 78 persen dari periode sama tahun lalu. Dari sisi jumlah tertanggung, Astra Life juga mengalami kenaikan sebanyak 17 persen yakni, lebih dari 3,3 juta orang. Pencapaian itu sejalan dengan pertumbuhan industri asuransi jiwa.

Presiden Direktur Astra Life Windawati Tjahjadi menyebutkan, seiring dengan kondisi pandemi yang masih berlanjut, pihaknya memperkuat inovasi-inovasi digital di segala lini. Hal itu perlu dilakukan guna menjawab kebutuhan masyarakat akan perlindungan jiwa dan kesehatan yang mengutamakan kemudahan. "Hal itu yang membuat kami optimis mampu mencapai pertumbuhan kinerja yang baik selain tentunya hasil kerja keras dari seluruh insan Astra Life atau Life Lovers," sebutnya.

Sebagai salah satu anak usaha Astra, Astra Life berkomitmen untuk memberikan pelayanan terbaik dengan menerapkan tata kelola perusahaan yang baik di seluruh aspek pengelolaan bisnis termasuk dalam hal pembayaran klaim.

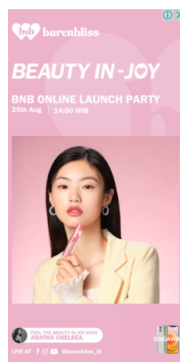
Hingga Juni 2021, Astra Life telah membayarkan klaim diluar klaim penebusan unit sebesar Rp 292 miliar. Kondisi kesehatan keuangan perusahaan juga sangat baik dengan indikator tingkat rasio kecukupan modal atau risk-based capital ratio (RBC) yang jauh di atas ketentuan minimum. Yakni, sebesar 384 persen. (als/dio)

Judul	Yuk, Lindungi Masa Depan Anak dengan Proteksi Yang Pasti
Nama Media	Emitennews.com
Newstrend	Layanan Asuransi Jiwa & Asuransi Kesehatan Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://www.emitennews.com/news/yuk-lindungi-masa-depan-anak-dengan-proteksi-yang-pasti
Tanggal Berita	2021-08-21
Sentimen	Netral

Yuk, Lindungi Masa Depan Anak dengan Proteksi Yang Pasti

21/08/2021, 16:30 WIB

Share    



Recommendation

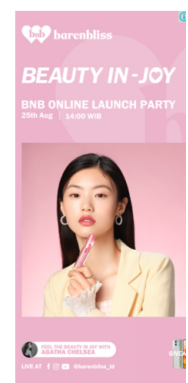
OJK Raih Sertifikat SNI ISO 37001 dari BSI Group Indonesia
26 menit yang lalu

Siapa Bayar Obligasi, Pefinde Beri Peringkat Polyrama Propindo (PLTM) 'idAAA(sy cg)'
41 menit yang lalu

Amankan Aset dari Penambang Ilegal, Ini Langkah Taktis PT Timah (TINS) di Wilayah IUP
1 jam yang lalu

Pede Menatap Go Digital, Bank Banten (BEKS) Bersia Galang Dana Lagi Via Right Issue
2 jam yang lalu

Tuntaskan Tujuh Ruas Tol, Waskita Karya (WSKT) Maksimalkan Dana PMN Rp; Triliun
2 jam yang lalu



EmitenNews.com - Peran orang tua sangatlah signifikan dalam membesarkan anak-anak yang akan menjadi generasi penerus bangsa. Menurut survey di tahun 2019 oleh HP (The Hewlett-Packard Company) dalam studi New Asian Learning Experience (NALE), 73% orang tua menganggap kebahagiaan anak ketika tumbuh dewasa adalah hal terpenting.

Untuk mencapai hal tersebut, menurut psikolog Irma Gustiana, orang tua perlu memberi dukungan secara berkelanjutan terhadap anak. "Dukungan yang dapat diberikan melalui stimulasi, supervisi, pendampingan, pengawasan dan review terhadap proses tumbuh anak.

Jika ada hambatan, orang tua sebaiknya segera melakukan intervensi, contohnya dengan konsultasi ke psikolog atau dokter anak, yang sekarang ini sudah dapat dilakukan melalui telemedicine atau tele-counseling." ujarnya. Berbagai stimulus juga dapat diberikan dalam mengasah kemampuan, contohnya melalui diskusi, membaca buku cerita, ajaran life skills, literasi kesehatan, serta literasi digital.

Untuk mendukung perkembangan anak, khususnya di masa yang tidak menentu seperti pandemi COVID-19, orang tua perlu mempertimbangkan bakat dan minat anak, lingkungan belajar yang optimal, serta fasilitas yang dapat diberikan. Oleh karena itu, rencana finansial yang matang pun diperlukan.

Annisa Steviani, perencana keuangan, menyatakan bahwa dengan kondisi yang serba ketidakpastian, kondisi mental menjadi kurang baik sehingga sangat mungkin mengganggu kondisi finansial. Namun, saat penghasilan berkurang, tidak ada cara lain selain mencari penghasilan baru. Yang terpenting adalah punya dana darurat yang cukup sebagai safety net serta proteksi.

"Pastikan Dulu Kita punya proteksi. Karena risiko hidup sebagai manusia itu ada dua, manusia pasti pernah sakit dan manusia pasti akan meninggal dunia. Proteksi berupa Asuransi Kesehatan dan asuransi jiwa sifatnya jadi wajib saat kita memiliki anak," tambahnya.

Sebagai Pencari Nafkah Bagi Keluarga, sangat penting bagi orang tua untuk terlindungi dari berbagai risiko, khususnya di masa pandemi. Dengan kata lain, salah satu cara untuk melindungi masa depan anak adalah dengan melindungi orang tua terlebih dahulu. Untuk itu, perlindungan yang sesuai perlu direncanakan, salah satunya melalui asuransi.

"Selamat Pandemi, kita semakin diingatkan akan pentingnya menjaga keamanan keluarga. Untuk Menghindari Risiko Finansial, orang tua sebaiknya memiliki perlindungan, sehingga apabila terjadi sesuatu yang tidak diinginkan, masa depan anak tidak turun terpengaruh. Mendukung hal ini, Allianz Indonesia hadir memberikan perlindungan melalui berbagai produk asuransi jiwa dan asuransi kesehatan untuk memenuhi kebutuhan proteksi keluarga Indonesia," jelas Karin Zulkarnaen, Chief Marketing Officer, Allianz Life Indonesia.

Allianz Indonesia menawarkan bermacam jenis perlindungan yang bisa andaalkan apabila terjadi risiko finansial yang tidak dapat diprediksi di masa depan. Terdapat Berbagai pilihan asuransi jiwa serta asuransi kesehatan untuk perlindungan diri dan keluarga. Tidak Perlu Khawatir Dalam Menentukan Solusi Proteksi yang tepat, sebab, Allianz Lifechangers Siap Memberikan Konsultasi dan rekomendasi terbaik yang disesuaikan dengan kebutuhan.

Sebagai Penanggung Jawab Keluarga, orang tua hanya dapat melakukan perencanaan masa depan, tanpa dapat memprediksi risiko yang mungkin terjadi. Sehingga, perlindungan melalui asuransi jiwa dan asuransi kesehatan bisa menjadi acuan bagi kehidupan yang bebas dari rasa cemas khususnya untuk menjamin masa depan anak.

Untuk Mendapatkan Rekomendasi Pilihan Proteksi yang tepat, silahkan berkonsultasi dengan Allianz Life Changer pada tautan berikut ini <https://www.allianzlifechanger.com/agent/search>

Judul	Ratusan nasabah Allianz Life Syariah siap mewakafkan sebagian santunan asuransi
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa Syariah Allianz Life
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/ratusan-nasabah-allianz-life-syariah-siap-mewakafkan-sebagian-santunan-asuransi
Tanggal Berita	2021-08-22
Sentimen	Netral

Ratusan nasabah Allianz Life Syariah siap mewakafkan sebagian santunan asuransi

Minggu, 22 Agustus 2021 / 16:01 WIB



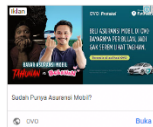
S.LISTRAK: Allianz Syariah



Reporter: Selvi Mayasari | Editor: Tendi Mahadi

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Berdasarkan pada Outlook Perwakafan Indonesia, Badan Wakaf Indonesia (BWI) memprediksi bahwa wakaf tunai akan menjadi wakaf yang semakin diminati masyarakat Indonesia pada tahun 2021.

Menurut BWI, Indonesia memiliki potensi wakaf yang mencapai Rp 180 Triliun per tahun, tetapi jumlah akumulatif wakaf per Januari 2021 masih tergolong rendah yaitu mencapai Rp 819,36 miliar. Hal ini disebabkan oleh minimnya literasi mengenai wakaf, tata kelola, portofolio wakaf, hingga kemudahan cara berwakaf.



Wakaf merupakan salah satu ibadah untuk mengumpulkan amal jariyah di mana seseorang menyerahkan sebagian harta benda yang dimanfaatkan untuk keperluan ibadah dan kesejahteraan umum. Saat ini, telah terjadi perkembangan instrumen dimana wakaf tidak hanya bisa dilakukan dengan memberikan aset tidak bergerak seperti tanah atau bangunan, tetapi bisa juga menggunakan uang atau wakaf tunai.

Allianz Life Syariah menjadi salah satu asuransi syariah yang telah meluncurkan fitur wakaf pada produk asuransi jiwa unit link Allianz Protection Plus sejak 2019. Allianz Life Syariah memiliki komitmen untuk senantiasa mengajak masyarakat berbagi kebaikan, salah satunya melalui fitur wakaf pada produk Asuransi jiwa Syariah.

Baca Juga: [Dongkrak pembiayaan baru, multifinance tebar bunga ringan](#)

Hadimya fitur ini didasarkan pada fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 106 Tahun 2016 tentang Wakaf Manfaat Asuransi dan Manfaat Investasi pada Asuransi Jiwa Syariah. Fatwa tersebut menyebutkan bahwa wakaf sebagai fitur produk asuransi syariah yang dilakukan dengan meringkaskan manfaat asuransi yang dapat berupa santunan asuransi atau dana investasi, untuk diwakafkan.

"Namun demikian, pemahaman masyarakat terhadap fitur wakaf ini masih tergolong rendah sehingga kami terus melakukan edukasi secara rutin bekerja sama dengan Lembaga wakaf (Nazhir). Kami meyakini apapun yang diawali dengan kebaikan dan diakhiri dengan kebaikan, akan memberikan manfaat bagi banyak orang," ungkap Yoga Prasetyo, Pimpinan Unit Usaha Syariah Allianz Life Indonesia kepada kontan.co.id, Sabtu (21/8).

Sampai dengan 30 Juni 2021, potensi wakaf dari peserta asuransi syariah Allianz Life Indonesia mencapai lebih dari Rp 24,8 miliar, dan hingga saat ini telah ada 298 Peserta yang berkomitmen mewakafkan sebagian dari santunan asuransinya.

Bagi Allianz, fitur wakaf ini ada dua manfaatnya. Yang pertama adalah manfaat kemashabatan, di mana dengan fitur wakaf ini Allianz memberikan fasilitas kepada para pesertanya bukan hanya untuk saling tolong-menolong dalam mekanisme asuransi, melainkan juga menunaikan amalan atau ibadah wakaf yang bisa bermanfaat untuk masyarakat secara lebih luas.

Yang kedua, secara bisnis fitur wakaf ini menjadi pembeda antara produk asuransi syariah dengan produk asuransi konvensional. Ke depannya, Allianz yakin masyarakat akan dapat memahami nilai lebih dari ibadah wakaf, dan dapat menggunakan produk asuransi syariah sebagai sarana untuk menunaikan wakaf dengan cara yang lebih ringan serta mudah dan tanpa perlu merunggu memiliki aset besar ataupun dana yang banyak.

Baca Juga: [Debitur korporasi masih andalkan kredit bank sebagai sumber pendanaan](#)

Menurut Yoga, dengan fitur wakaf ini, peserta dapat mempersiapkan dana berwakaf melalui kontribusi asuransi syariah yang dibayarkan secara rutin dan akan bisa berwakaf dengan manfaat santunan asuransi atau manfaat investasi asuransi jiwa syariah di kemudian hari.

Untuk meningkatkan kesadaran nasabah/peserta dan masyarakat, Allianz secara rutin mengadakan berbagai sesi edukasi baik dalam bentuk webinar maupun melalui media sosial. Kampanye #wakafdengankebaikan melalui media sosial telah berhasil mengumpulkan 162 juta *social impressions*. "Memang belum langsung berhubungan dengan pembelian polis asuransi jiwa syariah dengan fitur wakaf, namun ini satu langkah awal untuk mengedukasi dan membangun *awareness* terhadap asuransi syariah," kata Yoga.

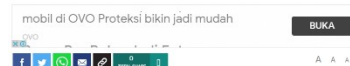
Judul	AIAPedia: Peran Asuransi di Tengah Pandemi, Lebih dari Membayar Klaim
Nama Media	Okezone.com
Newstrend	Aksi Sosial AIA Financial
Halaman/URL	https://news.okezone.com/read/2021/08/20/1/2458640/aiapedia-peran-asuransi-di-tengah-pandemi-lebih-dari-membayar-klaim
Tanggal Berita	2021-08-20
Sentimen	Netral

AIAPedia: Peran Asuransi di Tengah Pandemi, Lebih dari Membayar Klaim

Karina Arta Widada, Okezone - Jumat 20 Agustus 2021 19:00 WIB



Foto: Dok.Ant



Situasi pandemi yang terjadi hampir dua tahun terakhir ini, membuat kita belajar bahwa menjaga kesehatan sangat penting. Hal ini turut berdampak positif terhadap kesadaran masyarakat untuk memiliki asuransi. Sebagai antisipasi agar kita bisa tetap tenang saat terjadi risiko.

Namun, banyak juga yang belum memahami, kapan kita butuh memiliki asuransi, dan bagaimana langkah mudah untuk mendapatkan produk asuransi yang tepat. Apologi saat ini begitu banyak penyedia asuransi dengan produk yang sangat beragam.

Sebelum memilih atau membeli produk asuransi tentu sebaiknya kita mengetahui dan memahami asuransi. Secara prinsip asuransi adalah proteksi, yakni sebuah produk yang memberikan bantuan perlindungan jika sesuatu terjadi di masa yang akan datang. Dengan demikian asuransi adalah untuk memberikan perlindungan jangka panjang, termasuk dengan perencanaan finansial untuk masa depan.

Karena perlindungan yang diberikan asuransi adalah untuk risiko yang mungkin terjadi pada sembarang waktu yang tidak terduga di masa depan, maka asuransi mengancamkan kondisi finansial kita.

Mengenal Penyedia Asuransi dengan Baik

Kritika calon nasabah menggali informasi sebanyak-banyaknya, calon nasabah secara tidak langsung juga akan berkenalan dengan pihak penyedia asuransi, termasuk dapat melihat bagaimana komitmen dan kinerjanya selama ini. Karena, sangat penting untuk melihat latar belakang perusahaan asuransi yang kredibel dan terpercaya, terutama dalam hal komitmen pembayaran klaim nasabah.

Dengan berkenalan lebih jauh serta menggali informasi sebanyak-banyaknya, diharapkan calon nasabah dapat memilih produk asuransi yang tepat untuk proteksi masa depannya. Ragam produk yang sesuai kebutuhan juga perlu dipelajari secara cermat.

Memilih Asuransi yang Tepat

Untuk masyarakat yang masih awam terhadap asuransi, sebaiknya menentukan tujuan dari memiliki asuransi, apakah proteksi jangka panjang, pertimbangan investasi, dan sebagainya. Sehingga sangatlah penting untuk mempelajari lebih dulu produknya. Selain itu lakukan riset terhadap perusahaan asuransi agar dapat memilih perusahaan yang kuat secara finansial dan reputasi yang baik.

Kita juga perlu mengenal agen asuransi dengan baik. Artinya, calon nasabah harus bisa menggali lebih banyak tentang produk yang akan dibeli. Jadi, silakan tanya sebanyak-banyaknya kepada agen asuransi Anda, dan kumpulkan informasi selengkap mungkin agar Anda sebagai nasabah paham akan manfaat asuransi.

Selanjutnya, nasabah juga bisa memperkirakan kapan waktu yang tepat untuk mulai punya asuransi. Hal ini akan bergantung dengan ragam kebutuhan dari calon nasabah. Karena berbeda kebutuhan akan berbeda pula jenis produk perlindungan yang sebaiknya dimiliki. Misalnya, kebutuhan proteksi keluarga muda tentu tidak akan sama dengan kebutuhan profesional yang masih single. Karena itulah produk asuransi juga dikemas dengan produk personal, karena sesuai tergantung dari kebutuhan masing-masing orang. Namun perlu dipahami, asuransi sebaiknya disiapkan sejak dini, karena risiko bisa terjadi kapan saja.

Asuransi untuk Investasi?

Tujuan memiliki asuransi adalah mendapatkan proteksi jangka panjang. Dari begitu banyak produk asuransi yang ditawarkan penyedia asuransi, terdapat dua jenis produk asuransi yang paling sering didengar dan paling banyak diminatinya, yaitu Produk Asuransi Tradisional atau sering disebut juga Produk Asuransi Perlindungan dan Produk Asuransi Yang Dikaitkan Dengan Investasi (FYWDI) atau yang sering dikenal Produk Asuransi Unit Link.

Hasil investasi pada produk unit link tidak dijamin karena bergantung pada pergerakan pasar modal. Meski begitu, dalam kondisi seperti apa pun, unit link tetap memberikan proteksi jiwa juga kesehatan sesuai dengan manfaat yang dimiliki nasabah.

Lebih dari Membayar Klaim, AIA Beri Kontribusi Sosial untuk Masyarakat

Pada masa pandemi ini, asuransi tidak hanya sekadar memberikan perlindungan dan membayar klaim, AIA turut aktif membantu masyarakat Indonesia hidup sehat melalui rangkaian kegiatan aksi sosial AIA Sehat untuk Negeri.

Sebagai upaya dalam mendukung Pemerintah dalam penanganan pandemi, AIA meluncurkan Gerakan Sehat untuk Negeri yang diinisiasi untuk memberi respons positif guna membantu penanganan pandemi di tengah masyarakat. Melalui AIA Sehat untuk Negeri, AIA telah berkontribusi pada penyediaan tempat tidur untuk Rumah Sakit Khusus Covid-19 di Anzania Haji, Jakarta.

Selain itu, AIA juga menggalang program olahraga di masa jika masyarakat berapapun akan mengkonversi partisipasi tersebut menjadi donasi yang akan disalurkan untuk penyediaan oksigen dan medical supplies untuk RSUD dan Puskesmas yang tersebar di lima provinsi di Indonesia (CM).

Judul	AIAPedia: Lebih dari Sekadar Bayar Klaim, Asuransi Berikan Jaminan Keamanan Selama Pandemi
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Aksi Sosial AIA Financial
Halaman/URL	https://biz.kompas.com/read/2021/08/20/171704328/aiaped-ia-lebih-dari-sekadar-bayar-klaim-asuransi-berikan-jaminan-keamanan-selama
Tanggal Berita	2021-08-20
Sentimen	Netral

AIAPedia: Lebih dari Sekadar Bayar Klaim, Asuransi Berikan Jaminan Keamanan Selama Pandemi

Kompas.com - 20/08/2021, 14:17 WIB



Rutinan seorang wanita sedang mempelajari berbagai produk asuransi.

TERPOPULER	
1	Tak Punya Causa Miri Adik Riku Mawarhan Baru dan Prema Lili (Dikawatir 10.101 kali)
2	Mami Lusiye Via Mac Drama 6 Gal dan 1 Ki Mani' danahir mpa (Dikawatir 10.000 kali)
3	Renaldi dari DM Indl Rissa Kapet Dikawatir dan Zongian Super (Dikawatir 11.010 kali)
4	Bermula Lahan Pahan Rika Rapihik Dulu Wanka KVI Droppid (Dikawatir 10.270 kali)
5	Jarifi Ruffi Almad kis Saka Aethery Utaya (Dikawatir 10.710 kali)

KOMPAS.com - Pandemi Covid-19 yang masih berlangsung hingga saat ini membuat masyarakat kian menyadari pentingnya menjaga kesehatan.

Meraka yang semua tidak terlalu peduli dengan kesehatan perlahan mulai memperhatikan pola hidup dengan rajin berolahraga, mengonsumsi makanan bernutrisi, sampai berjemur setiap pagi.

Tak hanya itu, sebagian dari mereka juga mulai memproteksi dirinya dari keluarga dengan membeli asuransi.

Berbicara mengenai asuransi, belum banyak yang mengetahui makna dari asuransi.

Asuransi memberikan proteksi dari risiko yang mungkin terjadi di masa depan. Kehadiran asuransi dapat membantu mengalang biaya yang Anda harus keluarkan untuk pengobatan dan perawatan, sehingga bisa menjaga kondisi finansial ketika sesuatu terjadi.

Sering kali, seseorang harus menanggung biaya saat mengalami keadaan yang tak terduga. Meskipun ada tabungan dan pendapatan bulanan, bisa jadi kejadian itu mengganggu perencanaan finansial. Jika kondisi seperti itu, fungsi asuransi dibutuhkan. Dengan asuransi, nasabah bisa mendapat rasa aman dan jaminan di masa depan.

Dapatkan informasi, inspirasi dan insight di email kami.
[Daftarlah email](#)

Adapun risiko yang ditanggung asuransi beneka ragam, tergantung jenisnya. Contohnya, asuransi kesehatan dapat menanggung biaya perawatan di rumah sakit, entah karena penderita jatuh sakit atau kecelakaan. Selanjutnya, asuransi jiwa yang memberikan manfaat jika tertanggung tutup usia.

Asuransi untuk investasi?

Pada prinsipnya, asuransi dimiliki untuk kebutuhan proteksi jangka panjang. Meski secara umum, produk asuransi banyak dijual dalam dua produk, yakni asuransi individual atau full proteksi dan unit link.

Asuransi full proteksi memberikan perlindungan pengapurnya terhadap satu jenis atau lebih risiko dengan memberikan pembayar atau penggantian kepada penerima manfaat atau ahli waris bila yang bersangkutan meninggal dunia. Bila korelasi untuk proteksi kesehatan, manfaat yang dapat diberikan pada pihak tertanggung.

Pada asuransi full proteksi, premi asuransi yang dibayarkan sepenuhnya digunakan untuk menanggung segala kerugian atau hal-hal terkait dengan apa yang diasurakan sesuai dengan ketentuan polis.

Sementara, asuransi unit link merupakan produk asuransi yang memberikan manfaat proteksi asuransi sekaligus investasi. Dengan demikian, premi yang dibayarkan nasabah akan dibagi untuk manfaat proteksi sekaligus investasi sesuai dengan jenis profil risiko yang dipilih.

Perlu diingat, hasil investasi juga memiliki risiko dan dapat berubah setiap waktu sesuai dengan perkembangan pasar modal. Walau memiliki nilai tambah investasi, unit link tetaplah merupakan produk asuransi sehingga fokus utamanya adalah memberikan perlindungan pada nasabah.

Memilih asuransi yang tepat



Produk asuransi yang tepat dapat melindungi pemang-pada dari risiko kehidupan.

Banyaknya pilihan produk asuransi bisa membuat orang yang baru pertama kali membeli produk asuransi menjadi bingung. Karenanya, sebelum tujuan sebelum memilih sebuah produk asuransi, apakah untuk proteksi jangka panjang atau perlindungan investasi.

Selain itu, penting untuk mempelajari produk asuransi serta latar belakang perusahaan yang menjadi penyedia asuransi.

Karenanya, lakukan riset terhadap kemampuan finansial dan reputasi perusahaan asuransi sebagai pertimbangan. Selain itu, pastikan bisa melihat rekam jejak kinerja perusahaan asuransi. Khususnya dalam urusan komitmen pembayaraan klaim nasabah.

Setiap perusahaan asuransi biasanya memiliki agen asuransi. Anda bisa menggali informasi produk dengan detail kepada agen asuransi. Jangan sungkan untuk bertanya sebanyak-banyaknya mengenai ketentuan produk supaya bisa merasakan manfaat secara maksimal dan tidak melanggar ketentuan.

Nasabah juga bisa memperkirakan kapan waktu yang tepat untuk mulai punya asuransi. Hal ini bergantung dengan ragam kebutuhan calon nasabah. Misalnya, kebutuhan proteksi keluarga muda tentu berbeda dengan kebutuhan asuransi profesional yang masih single. Hal akan memengaruhi besar premi yang akan dibayarkan.

Meski demikian, asuransi sebaiknya disiapkan sejak dini karena dapat meminimalisasi risiko yang bisa terjadi kapan saja.

Perusahaan asuransi beri kontribusi pada masyarakat

Pada masa pandemi, perusahaan asuransi tidak hanya berperan memberikan perlindungan dan membayar klaim terhadap pemegang polis, tetapi juga membantu masyarakat yang terdampak pandemi.

Di Indonesia, perusahaan asuransi yang turut berkontribusi dalam hal itu adalah AIA.

AIA aktif membantu masyarakat Indonesia hidup sehat melalui rangkaian kegiatan aksi sosial bertajuk "AIA Sehat Untuk Negeri". Kegiatan ini merupakan respons cepat untuk membantu penanganan pandemi di tengah masyarakat.

Melalui program tersebut, AIA telah menyediakan tempat tidur untuk Rumah Sakit Darurat Covid-19 di Atrium Hall, Jakarta Timur.

Selain itu, AIA juga menggesas program donasi dalam bentuk olahraga bersama masyarakat. Donasi dari masyarakat akan disalurkan oleh AIA menjadi tabung oksigen dan medical supplies yang akan dibagikan ke rumah sakit umum daerah (RSUD) dan puskesmas yang terdampak di lima provinsi di Indonesia.

Judul	AIAPedia: Lebih Sekedar Membayar Klaim, Intip Peran Krusia Asuransi di Tengah Pandemi
Nama Media	Okezone.com
Newstrend	Aksi Sosial AIA Financial
Halaman/URL	https://lifestyle.okezone.com/read/2021/08/20/12/2458573/a-iapedia-lebih-sekolah-membayar-klaim-intip-peran-krusia-asuransi-di-tengah-pandemi
Tanggal Berita	2021-08-20
Sentimen	Netral

AIAPedia: Lebih Sekedar Membayar Klaim, Intip Peran Krusia Asuransi di Tengah Pandemi

Fletia Dwi Astuti | Jurnalis • Jumat 20 Agustus 2021 17:00 WIB



Photo: Dik AIA



Bayar Per Bulan Jadi Enteng

Pandemi Covid-19 membuat hampir semua orang di seluruh dunia mengalami ketidakpastian. Sudah lebih dari satu tahun, kita semua masih berjuang menghadapinya hingga saat ini.

Dari pandemi membuat kita tersadar bahwa kesehatan itu nomor satu dalam keberlangsungan hidup. Pandemi juga membuat kita belajar bahwa menjaga kesehatan dan gaya hidup serta memiliki proteksi tambahan bisa menjadi kunci agar terhindar dan dapat menghadapi risiko kehidupan dengan rasa tenang. Oleh karena itu, kehadiran asuransi memiliki peran penting yang menghadirkan rasa aman dari nyamisi di masa pandemi seperti sekarang ini.

Namun, banyak juga yang belum memahami, kapan kita butuh menyiapkan asuransi dan bagaimana langkah mudah untuk mendapatkan produk asuransi yang tepat?

Intip hal yang perlu diketahui dari peran penting asuransi. Keberadaannya tentu lebih dari sekadar klaim, karena dapat mengajik Anda menerapkan gaya hidup sehat juga tentunya.

1. Kenali Produk Asuransi Sesuai Kebutuhan

Langkah pertama, Anda harus berkenan dulu apa itu asuransi? Asuransi memberikan proteksi dari risiko yang mungkin terjadi di masa depan. Kehadiran asuransi dapat membantu menanggulangi biaya yang Anda harus keluarkan untuk pengobatan dan perawatan, sehingga bisa menjaga kondisi finansial ketika sesuatu terjadi.

2. Pilihlah Asuransi yang Tepat

Untuk Anda yang belum memiliki asuransi namun masih belum mengetahui penuh tentang asuransi, sebaiknya sejak dini, Anda sudah menentukan tujuan apakah proteksi jangka panjang, pertimbangan investasi, dan sebagainya. Sehingga sangatlah penting untuk Anda mempelajari terlebih dulu produknya. Selain itu lakukan riset terhadap perusahaan asuransi agar dapat memilih perusahaan yang kuat secara finansial dan reputasi yang baik.

Selanjutnya, Anda juga perlu mengenal agen asuransi dengan baik yang artinya, calon nasabah harus bisa mengajik lebih banyak tentang produk yang akan dibeli. Jadi, silakan tanya sebanyak-banyaknya kepada agen asuransi Anda dan kumpulkan informasi selengkap mungkin agar Anda sebagai nasabah paham akan manfaat asuransi.

Kemudian, nasabah juga bisa memperkirakan kapan waktu yang tepat untuk mulai punya asuransi. Hal ini akan bergantung dengan ragam kebutuhan dan calon nasabah. Karena berbeda kebutuhan, akan berbeda pula produk perlindungan yang sebaiknya diambil. Misalnya, kebutuhan proteksi keluarga muda tentu tidak akan sama dengan kebutuhan profesional yang sudah single. Sehingga produk asuransi juga dikenal dengan produk personal karena semua tergantung dari kebutuhan masing-masing orang. Namun perlu dipahami, asuransi sebaiknya disiapkan sejak dini, karena risiko bisa terjadi kapan saja.

3. Asuransi Selain Satu Cara Tepat untuk Berinvestasi ?

Ketika Anda memutuskan memiliki asuransi, lakukan tujuan untuk mendapatkan proteksi jangka panjang. Anda harus berpegang pada niat untuk proteksi baik untuk diri sendiri maupun keluarga, dari berbagai risiko tak terduga di masa yang akan datang seperti risiko kesehatan.

Terdapat dua jenis produk asuransi yang paling banyak diminutinya, yaitu Produk Asuransi Tradisional atau sering disebut juga Produk Asuransi Perlindungan dan Produk Asuransi Yang Dikalikan Dengan Investasi (PAYDI) atau yang sering dikenal Produk Asuransi Unit Link.

Untuk produk unit link, hasil investasinya tidak dijamin karena bergantung pada pergerakan pasar modal. Namun perlu diketahui, dalam kondisi seperti apa pun, unit link tetap memberikan proteksi jika juga kesehatan sesuai dengan manfaat yang dimiliki nasabah.

4. Di Masa Pandemi Asuransi Beri Kontribusi Untuk Masyarakat

Sabagai bentuk dukungan terhadap Pemerintah dalam penanggulangan pandemi ini, asuransi tidak hanya sebatas memberikan perlindungan dan membayar klaim saja, AIA turut aktif membantu masyarakat Indonesia dengan meluncurkan gerakan "AIA Sehat Untuk Negeri". Melalui AIA Sehat untuk Negeri, AIA telah berkontribusi pada penyediaan tempat tidur untuk Rumah Sakit khusus Covid-19 di Asrama Haji, Pondok Gede, Jakarta Timur.

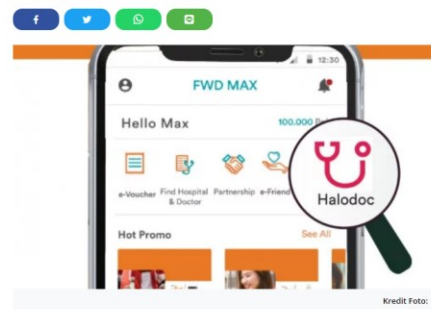
Selain itu, AIA juga menggagas program olahraga di mana jika masyarakat berpartisipasi AIA akan mengkonversi partisipasi tersebut menjadi donasi yang akan disalurkan untuk penyediaan oksigen dan medical supplies untuk RSUD dan Puskesmas yang tersebar di lima provinsi di Indonesia.

Nah itulah peran penting dan dapat menjadi pertimbangan Anda ketika memutuskan untuk memulai berasuransi. Yuk segera lindungi diri dan keluarga tercinta dengan Asuransi AIA sekarang juga! CM

Judul	FWD Insurance X Halodoc Berikan Kemudahan Akses Konsultasi Medis Online Via Aplikasi FWD Max
Nama Media	Wartaekonomi.co.id
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital
Halaman/URL	https://www.wartaekonomi.co.id/read356312/fwd-insurance-x-halodoc-berikan-kemudahan-akses-konsultasi-medis-online-via-aplikasi-fwd-max
Tanggal Berita	2021-08-20
Sentimen	Netral

FWD Insurance X Halodoc Berikan Kemudahan Akses Konsultasi Medis Online Via Aplikasi FWD Max

Jum'at, 20 Agustus 2021, 22:08 WIB



Kredit Foto:

WE Online, Jakarta - PT FWD Insurance Indonesia ("FWD Insurance"), Perusahaan asuransi jiwa berbasis digital terkemuka di Indonesia, telah meningkatkan layanan aplikasi FWD MAX melalui kerjasama dengan Halodoc.

Kerja sama ini memungkinkan lebih banyak nasabah melakukan konsultasi medis online dengan Dokter maupun membeli obat-obatan, mengatur pengiriman resep mereka dan menjadwalkan janji temu di rumah sakit dalam aplikasi FWD MAX - hanya dalam satu aplikasi, dapat diakses kapan saja, di mana saja selama 24 jam. Layanan ini akan tersedia terlebih dahulu untuk nasabah korporat dengan manfaat rawat jalan.

Baca Juga: FWD Insurance Gandeng Halodoc Beri Akses Konsultasi Medis FWD MAX



Direktur Utama FWD Insurance, Anantharaman Sridharan mengatakan senang dapat bekerja sama dengan Halodoc, yang memiliki tujuan yang sama dengan FWD. Pada kondisi saat ini, masyarakat tidak hanya beradaptasi dengan cara hidup baru tetapi membuat perlindungan menjadi lebih penting dari sebelumnya.

"Ini yang membuat kami sangat *passionate* untuk menciptakan pengalaman nasabah yang baru yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah di setiap produk, agar masyarakat Indonesia dapat terus menikmati dan merayakan hidup tanpa khawatir."

FWD Insurance bersama Halodoc telah menjalin kerja sama pada 2018 dan inisiatif ini sejalan dengan visi kami untuk mengubah cara pandang masyarakat tentang asuransi serta didukung oleh teknologi digital terdepan, kami menghadirkan pengalaman yang berbeda dan membuat asuransi lebih sederhana dengan proses yang lebih cepat dan mudah.

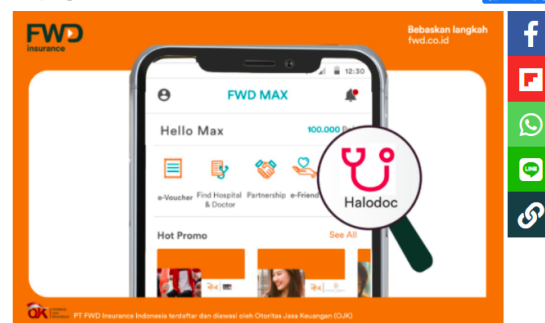
Chief Commercial Officer Dionisius Nathaniel mengatakan setelah menjadi *telehealth* pertama yang menjalin kolaborasi dengan penyedia asuransi, akan melanjutkan misi untuk menyederhanakan akses ke layanan kesehatan. "Integrasi Halodoc dengan aplikasi FWD MAX merupakan bukti inovasi dan komitmen kami kepada mitra serta pengguna kami untuk selalu menyediakan pengalaman yang luar biasa."

Diluncurkan pada 2018, FWD MAX merupakan aplikasi one-stop solution dari FWD Insurance bagi nasabah untuk mengakses layanan digital secara mudah. Nasabah dapat mengecek polis mereka secara detail, proses pembelian asuransi dan mengajukan klaim bahkan menukarkan berbagai reward melalui poin di aplikasi FWD MAX.

Judul	Halodoc Beri Kemudahan Konsultasi Online Lewat Aplikasi FWD MAX
Nama Media	Jpnn.com
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital
Halaman/URL	https://www.jpnn.com/news/halodoc-beri-kemudahan-konsultasi-online-lewat-aplikasi-fwd-max
Tanggal Berita	2021-08-20
Sentimen	Netral

Halodoc Beri Kemudahan Konsultasi Online Lewat Aplikasi FWD MAX

Jumat, 20 Agustus 2021 - 14:06 WIB



Aplikasi FWD MAX. Foto: FWD

jpnn.com - PT FWD Insurance Indonesia (FWD Insurance), perusahaan asuransi jiwa berbasis digital terkemuka di Indonesia, telah meningkatkan layanan aplikasi FWD MAX melalui kerja sama dengan Halodoc.



Kerja sama ini memungkinkan lebih banyak nasabah melakukan konsultasi medis online dengan dokter maupun membeli obat-obatan.

Selain itu bisa mengatur pengiriman resep dan menjadwalkan janji temu di rumah sakit dalam aplikasi FWD MAX.

Baca Juga:

5 Berita Terpopuler: Habib Bahar Meradang, Gembong Narkotika Terbesar di Asia Tenggara Masuk Indonesia

Hanya dalam satu aplikasi bisa diakses kapan saja, di mana saja selama 24 jam. Layanan ini akan tersedia terlebih dahulu untuk nasabah korporat dengan manfaat rawat jalan.

"Kami senang dapat bekerja sama dengan Halodoc, yang memiliki tujuan yang sama dengan kami. Pada kondisi saat ini, masyarakat tidak hanya beradaptasi dengan cara hidup baru tetapi membuat perlindungan menjadi lebih penting dari sebelumnya. Ini yang membuat kami sangat passionate untuk menciptakan pengalaman nasabah yang baru yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah di setiap produk, agar masyarakat Indonesia dapat terus menikmati dan merayakan hidup tanpa khawatir," ujar Direktur Utama FWD Insurance, Anantharaman Sridharan di Jakarta.

Menurutnya, FWD Insurance bersama Halodoc telah menjalin kerja sama pada 2018 dan inisiatif ini sejalan dengan visi untuk mengubah cara pandang masyarakat tentang asuransi serta didukung oleh teknologi digital terdepan.

Baca Juga:

10 Tenaga Kesehatan Berprestasi Mendapat Penghargaan

"Kami menghadirkan pengalaman yang berbeda dan membuat asuransi lebih sederhana dengan proses yang lebih cepat dan mudah," tambahnya.

Sementara itu, Chief Commercial Officer Dionisius Nathaniel mengatakan setelah menjadi telehealth pertama yang menjalin kolaborasi dengan penyedia asuransi, pihaknya melanjutkan misi untuk menyederhanakan akses ke layanan kesehatan.

"Integrasi Halodoc dengan aplikasi FWD MAX merupakan bukti inovasi dan komitmen kami kepada mitra serta pengguna kami untuk selalu menyediakan pengalaman yang luar biasa," ujar Dionisius.

Baca Juga:

5 Gangguan Kesehatan ini Mengancam Mereka yang Sembuh COVID-19

Diluncurkan pada 2018, FWD MAX merupakan aplikasi one-stop solution dari FWD Insurance bagi nasabah untuk mengakses layanan digital secara mudah.

Nasabah bisa mengecek polis mereka secara detail, proses pembelian asuransi dan mengajukan klaim bahkan menukarkan berbagai reward melalui poin di aplikasi FWD MAX.

Untuk informasi lebih lanjut mengenai FWD Insurance, kunjungi www.fwd.co.id serta unduh aplikasi FWD MAX melalui Play Store dan App Store. ([flo/jpnn](#))

Judul	Perusahaan Asuransi Didorong Adaptasi Teknologi
Nama Media	Radar Sulbar
Newstrend	Saluran Alternatif Pemasaran Produk Asuransi
Halaman/URL	6
Tanggal Berita	2021-08-23
Sentimen	Netral

Perusahaan Asuransi Didorong Adaptasi Teknologi

PALU -- Di tengah kondisi pembatasan mobilitas masyarakat dan penerapan protokol kesehatan secara disiplin, perusahaan asuransi di Provinsi Sulawesi Tengah (Sulteng) dituntut dapat menyesuaikan proses bisnisnya agar tetap dapat memberikan produk dan layanan yang terbaik bagi masyarakat.

"Salah satunya dengan memberikan layanan secara digital dengan memanfaatkan teknologi informasi. Ini yang kita dorong bagaimana perusahaan asuransi dapat mengadaptasi teknologi informasi yang ada," kata Kepala OJK Sulteng Gamal Abdul Kahar di Kota Palu, Sabtu 21 Agustus.

Ia menjelaskan ada beberapa manfaat yang diperoleh perusahaan asuransi jika mengadaptasi teknologi informasi. Pertama, masyarakat dapat mengakses layanan asuransi secara luas dan mudah melalui platform digital.

Kedua, proses layanan dan pemasaran produk secara digital mampu meminimalkan proses komunikasi tatap muka secara fisik antara tenaga pemasar dengan calon konsumen sehingga dapat mengurangi potensi risiko penularan COVID-19.

"Beberapa hal yang harus diperhatikan jika perusahaan asuransi mengadaptasi teknologi informasi yaitu perusahaan asuransi perlu menyesuaikan kompleksitas produk asuransi yang dapat ditawarkan melalui platform digital, sehingga produk yang ditawarkan relatif lebih sederhana dengan fitur utama berupa proteksi atas risiko sehari-hari," ujarnya.

Kemudian, lanjut Gamal, perusahaan asuransi harus menyediakan layanan bantuan konsumen yang mampu menjawab pertanyaan konsumen serta menyampaikan informasi detail terkait produk asuransi dengan benar, lengkap, dan jelas.

Termasuk informasi yang dapat mempengaruhi hak pemegang polis untuk memperoleh pembayaran klaim dari perusahaan asuransi. "Selanjutnya, konsumen perlu memahami syarat dan ketentuan produk asuransi yang dimuat dalam polis asuransi," ujarnya.

Ia menerangkan ada beberapa kebijakan yang dikeluarkan OJK dalam untuk mendukung pengembangan produk asuransi. Pertama, menerbitkan Surat Edaran OJK Nomor 19 tahun 2020 terkait Saluran Pemasaran Produk Asuransi.

"Melalui penerapan surat edaran OJK tersebut, perusahaan asuransi dapat lebih leluasa untuk memanfaatkan berbagai alternatif saluran pemasaran produk asuransi," tambahnya.

Kedua, membuka kesempatan kerjasama pemasaran produk asuransi dengan Badan Usaha Bukan Bank (BUSB). Salah satu contoh kerja sama pemasaran produk asuransi melalui BUSB adalah kerja sama antara perusahaan asuransi dengan penyedia sistem elektronik yang menyajikan perbandingan produk atau layanan dari beberapa perusahaan asuransi, yang biasa disebut sebagai web aggregator.

Ketiga, menerapkan kebijakan countercyclical. OJK menerapkan kebijakan countercyclical khusus untuk produk asuransi jenis unit link.

Penerapan kebijakan tersebut ditujukan agar produk-produk terkait tetap dapat dipasarkan di era pandemi tanpa proses tatap muka secara langsung antara tenaga pemasar dengan calon konsumen.

"Keempat, menyempurnakan aturan asuransi unit link. Mempertimbangkan peran strategis produk asuransi unit link, OJK sedang menyempurnakan peraturan terkait produk tersebut agar ke depan pemasaran dan pengelolaan produk asuransi unit link dapat lebih transparan," kata Gamal.

Khususnya terkait dengan berbagai biaya dan risiko investasi yang sepenuhnya ditanggung oleh nasabah. (ant)