

Kamis, 23 December 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Industri Asuransi Jiwa akan Lebih Baik
Nama Media	Analisa Daily
Newstrend	Prediksi Industri Asuransi 2022
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-12-22
Sentimen	Positif

Industri Asuransi Jiwa akan Lebih Baik

Jakarta, (Analisa)

Industri asuransi jiwa di tahun 2022, diperkirakan mulai tumbuh. Namun pertumbuhannya tidak secepat sebelum terjadi pandemi Covid-19.

"Tri wulan empat 2021 perekonomian mulai tumbuh dengan indikator makin meriahnya aktivitas masyarakat di sentra - sentra ekonomi yang berdampak positif pada industri asuransi jiwa. Kinerja industri asuransi pada tahun 2022 akan lebih baik dibandingkan dengan tahun 2021. Namun ini sangat tergantung kepada perkembangan kasus Covid-19 varian omicron dan kebijakan yang diambil pemerintah ke depan," ungkap.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu Insurence Outlook 2022, secara virtual di Jakarta, Selasa (21/12).

Meskipun mengalami pertumbuhan positif, namun menurut Togar Pasaribu pertumbuhan industri asuransi jiwa pelan - pelan. "Apalagi ada penyebaran varian Covid -19 omicron yang harus

diwaspadai," ungkap Togar Pasaribu.

Pada kuartal III tahun 2021 total pendapatan industri asuransi jiwa di Indonesia ini mencapai Rp171,4 triliun atau tumbuh cukup signifikan 38,7 persen dari periode yang sama tahun 2020 yang mencapai Rp123,6 triliun ke 171,4 triliun.

Sementara total premi pada kuartal III tahun 2021 mencapai Rp149,4 triliun atau tumbuh 11,5 persen dari periode yang sama tahun 2020 yang mencapai Rp134 triliun.

"Pendapatan industri asuransi jiwa sampai kuartal III tahun 2021 yang mencapai Rp171,4 triliun ini sudah menunjukkan fenomena rebound. Peningkatan ini cenderung meningkatnya hasil investasi secara signifikan seiring dengan membaiknya kondisi pasar modal serta total pendapatan premi tumbuh sebesar 11,5 persen," ujarnya.

Sampai kuartal III tahun 2021, seluruh komponen pendapatan premi mengalami peningkatan kecuali kanal distribusi agency yang turun sebesar

10,1 persen dan asuransi kumpulan

"Penurunan di kanal distribusi agency, saya pikir ini karena situasi adanya batasan-batasan aktivitas dari pemerintah serta asuransi kumpulan, karena adanya perusahaan yang melakukan PHK," tegasnya.

Namun Togar menyatakan, produk unit link masih lebih unggul dibandingkan produk asuransi jiwa tradisional ada. Adapun premi unit link dari Rp86,6 triliun tahun 2020 menjadi Rp93,3 triliun pada tahun 2021 kenaikannya sebesar 9 persen

"Saya juga heran, minat masyarakat untuk produk unit link masih tinggi. Ternyata apapun cerita atau yang di omongin di luar sana, ternyata unit link masih tetap dibutuhkan oleh masyarakat saya juga bingung, tapi fakta dan data yang ada menyatakan demikian," tegasnya.

Sedangkan total klaim, turun dari tahun ke tahun, pada tahun 2019 mencapai Rp114 triliun dan pada tahun 2021 mencapai Rp107 triliun atau turun 2 persen. (try)

Judul	Money Report - Klaim Asuransi Covid-19
Nama Media	Berita Satu TV
Newstrend	Klaim Asuransi Covid-19
Halaman/URL	
Tanggal Berita	2021-12-22
Sentimen	Positif



Judul	Pembayaran Klaim Asuransi Covid-19 Rp 7,36 T
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Klaim Asuransi Covid-19
Halaman/URL	1 & 12
Tanggal Berita	2021-12-23
Sentimen	Positif

REGULASI UNIT LINK DIPERBAIKI

Pembayaran Klaim Asuransi Covid-19 Rp 7,36 T

Oleh **Prisma Ardianto**

JAKARTA - Akumulasi pembayaran klaim dan manfaat dari perusahaan asuransi jiwa terkait Covid-19 dari Maret 2020 hingga September 2021 mencapai Rp 7,36 triliun. Adapun selama periode Januari-September 2021, total pembayaran klaim dan manfaat sebesar Rp 107,45 triliun.

Risiko pandemi Covid-19 tidak termasuk perjanjian polis asuransi. Namun perusahaan-perusahaan asuransi jiwa berupaya membuktikan komitmen mereka dengan turut mematuhi risiko Covid-19 dalam manfaat asuransi, termasuk klaim atas manfaat dari isolasi mandiri (isoman), rawat inap rumah sakit, hingga risiko meninggal dunia.

Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Budi Tambubolon, menyatakan bahwa di banyak negara termasuk di Indonesia, perusahaan asuransi

jiwa umumnya tidak menanggung risiko saat terjadi pra-rata besar seperti insiden nuklir, *catastrophe*, perang, bencana alam besar, termasuk wabah Covid-19. Tetapi seluruh anggota AAJI sepakat untuk turut menanggung risiko atas Covid-19 sejak PSDB pertama kali diterapkan tahun lalu sampai dengan saat ini.

"Jadi Rp 7,3 triliun itu adalah nilai total klaim yang sudah dibayarkan sampai dengan kuartal III-2021 untuk manfaat pertanggungan meninggal dunia dan manfaat kesehatan akibat Covid-19. Padahal ada peluang untuk tidak memperpanjangkan, apalagi pemerintah juga sudah menanggung," ucap Budi pada Media Visit AAJI ke Kantor Berita Satu Media Holdings (BSMH), Rabu (22/12/2021).

Bersambung ke hal 12

BERITA SATU .COM



Kunjungan AAJI ke BeritaSatu

Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tambubolon (tiga dari kanan), menyerahkan cinderamata kepada Direktur Pemberitaan BeritaSatu Media Holdings Primus Dorimulu (tiga dari kiri), disaksikan oleh (di-ka) Sandi Sunirja (Sekretariat AAJI), Kepala Departemen Komunikasi AAJI Nini Sumahandoyo, Ketua Bidang Marketing & Komunikasi AAJI Wiroyo Karsono dan Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasanbu, saat kunjungan ke redaksi BeritaSatu Media Holdings, di Jakarta, Rabu (22/12/2021). Kunjungan dalam rangka silaturahmi AAJI, sekaligus pemaparan mengenai kondisi terkini asuransi jiwa di Indonesia.

Investor Daily/David Gita Raza

Pembayaran Klaim Asuransi Covid-19 Rp 7,36 T

> Sambungan dari hal 1

Dia menerangkan, sebenarnya masyarakat Indonesia yang juga pemegang polis asuransi jiwa atau kesehatan memiliki dua pilihan jika terkena Covid-19. Di antaranya bisa ikut pertanggungan pemerintah atau memanfaatkan pertanggungan dari perusahaan asuransi tempat membeli polis. "Tertanya yang memilih perusahaan asuransi itu cukup banyak, termasuk mereka yang memilih rawat inap di rumah sakit atau isolasi mandiri (isoman)," imbuh Budi.

AAJI melihat, langkah yang diambil itu merupakan upaya bersama dari perusahaan asuransi jiwa untuk membuktikan komitmen terhadap para nasabah lewat klaim dan manfaat yang dibayarkan. Adapun total klaim dan manfaat yang dibayarkan asuransi jiwa sampai dalam periode Januari-September 2021 mencapai Rp 107,45 triliun. Nilai itu memang menurun 2,06 secara tahunan (*year on year/yyo*) karena fenomena nasabah yang enggan melakukan perawatan di rumah sakit.

Tapi disamping itu, Budi menuturkan, klaim dari perusahaan asuransi jiwa itu sesungguhnya turut serta membantu keluarga Indonesia saat sulit. Salah satu ilustrasi, klaim meninggal dunia sampai kuartal III-2021 tercatat mencapai Rp 14,58 triliun, melesat 65% (*yyo*) dibandingkan periode sebelumnya sebesar Rp 8,8 triliun.

Menurut dia, nilai Rp 14,58 triliun tersebut jika dibagi rata-rata nilai pertanggungan nasabah asuransi yang kini masih relatif rendah yakni senilai Rp 120-130 juta, maka akan diikatkan lebih dari 10 ribu nasabah menerima manfaat. Dengan kata lain, tentu hal itu juga membantu keluarga yang ditinggalkan apabila jika nasabah yang dimaksud adalah seorang pencari nafkah utama.

"Kalau pencari nafkahnya mendapat musibah meninggal dunia maka keluarga itu tidak langsung *bakar-bakar* secara keuangan. Karena ada ketahanan keuangan untuk keluarga itu menyekolahkan diri dalam dua-tiga tahun setelah ditinggal oleh pencari nafkah utama. Dari 10 ribu itu, kira-kira ada berapa ribu anak yang misal ayahnya meninggal sebagai pencari nafkah? Sehingga kesinambungan selanjutnya masih berlanjut. Jadi sebenarnya ba-

Kinerja Industri Asuransi Jiwa Kuartal III 2019-2021 (Rp Triliun)



Sumber: AAJI

nyak hal seperti ini," kata Budi.

Belum lagi manfaat dari klaim kesehatan yang dibayarkan perusahaan asuransi jiwa sebesar Rp 4,81 triliun, tumbuh 43% (*yyo*) di dalam periode Januari-September 2021. Nilai itu turut digunakan untuk meringankan beban keluarga Indonesia, terutama dalam menjaga ketahanan ekonomi keluarga pada masa sulit.

Mengacu data AAJI per kuartal III-2021, industri asuransi telah melindungi atau memproteksi sebanyak 63,53 juta jiwa masyarakat Indonesia. Jumlah tersebut mengalami peningkatan sebesar 5,3%. Dengan rincian, sebanyak 19,46 juta jiwa perorangan atau tumbuh 14%, serta 44,07 juta jiwa dari segmen kumpulan yang naik 1,9%. Kesadaran akan proteksi asuransi memang meningkat di tengah pandemi, sehingga penetrasi asuransi jiwa pun naik dari 6,30% pada September 2020 menjadi 7,10% pada September 2021.

Kepala Departemen Komunikasi AAJI Nini Sumahandoyo menambahkan, selain menunjukkan komitmen perusahaan asuransi, sederet klaim yang dibayarkan tersebut ada andil dari para tenaga pemasar (agen). "Tenaga pemasar itu kan ujung tombak industri. *Unit link* itu akan terjadi dan dibayarkan oleh industri karena jasa mereka," kata dia.

Selain klaim dari risiko meninggal dunia dan kesehatan, perusahaan asuransi jiwa membayarkan klaim nilai tebus (*surrender*) dan klaim *partial withdrawal* yang berasal dari polis produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI), satu produknya merupakan *unit link*. Klaim

nilai tebus mendominasi total klaim asuransi jiwa dengan nilai Rp 59,4 triliun dan klaim *partial withdrawal* sebesar Rp 12,6 triliun.

AAJI memandang, dua jenis klaim itu turut mencerminkan komitmen perusahaan asuransi jiwa untuk tetap membayarkan manfaat. Dalam hal ini, klaim nilai tebus itu tercatat sudah 11,9%, sedangkan klaim *partial withdrawal* naik 22,2%. Data tersebut menunjukkan bahwa masyarakat mulai teredukasi untuk tidak menutup polisa dengan melakukan klaim nilai tebus. Tapi mengambil sebagian dananya melalui klaim *partial withdrawal*, sehingga polis masyarakat masih aktif dan tentu tetap terproteksi asuransi.

Perbaikan Unit Link

Di sisi lain, Budi menjelaskan, secara umum AAJI bersama anggotanya mendukung adanya perbaikan di industri, termasuk regulasi produk *unit link*. Produk asuransi yang pertama kali diperkenalkan di Inggris itu sampai saat ini juga masih dipasarkan di banyak negara. *Unit link* pun dinilai mampu menjawab kebutuhan segmen masyarakat tertentu dengan karakteristiknya yang unik, yaitu adanya manfaat proteksi sekaligus asuransi.

Buktinya, di tengah silang pendapat di masyarakat, premi *unit link* masih mampu tumbuh 9% (*yyo*) dan masih menguasai hampir 2/3 total premi di asuransi jiwa. Nilai premi *unit link* mencapai Rp 93,31 triliun dari total pendapatan premi mencapai Rp 149,36 triliun per September 2021.

"Tapi kami tidak menutup mata, dari sekitar 600 ribu agen asuransi jiwa di Indonesia, meski semua sudah memiliki sertifikasi, memang tidak semua

benar-benar bisa menjelaskan dengan baik produk *unit link*. Mungkin ada kendala dan hambatan ataupun keterbatasan tertentu. Jadi kami tidak menutup mata, mungkin ada tenaga pemasar yang tidak memiliki waktu lebih untuk menjelaskan," kata Budi.

Dalam pemasaran produk *unit link* saat ini, ada lembar ilustrasi yang menunjukkan proyeksi hasil investasi yang harus diterangkan, termasuk memperlihatkan kondisi pasar bagus, moderat, dan buruk. Selain nasabah diajarkan pun ada ketentuan *pooling of experience*, untuk memberikan waktu kepada nasabah membaca dan memahami lebih detail ketentuan yang ada dan kesempatan untuk membatalkan polis. "Kalau ada yang berbeda dari kebutuhan atau dari yang dijelaskan, maka polis bisa dikembalikan, jangka waktu berbeda pada setiap perusahaan," kata dia.

Sebelumnya, perusahaan asuransi juga perlu memenuhi banyak kewajiban untuk dapat memasarkan *unit link* atas izin OJK. Begitu juga tenaga pemasar, mereka harus mengantongi sertifikasi tertinggi yang dikeluarkan AAJI untuk dapat memasarkan produk tersebut.

Disatukan Dengan OJK

Melihat fenomena tersebut, OJK sejatinya sudah membuka wacana untuk mengubah regulasi unit link sejak tiga tahun yang lalu. Namun demikian sempat diberitakan bahwa regulasi jika disatukan dengan produk dekat ini. Budi menerangkan, salah satu yang kerap disinggung OJK dari aturan terbaru *unit link* adalah memastikan nasabah paham akan isi polis, sehingga tidak akan ada perselisihan

(*dispute*) di masa mendatang.

Maka solusi yang ditawarkan saat ini adalah akan diwajibkan perusahaan saat proses akuisisi nasabah. "Yang saat ini dibicarakan, bagaimana kalau saat penjualan itu direkam? Kalau sekarang itu ada tanda tangan, dan kemudian dihubungi pihak asuransi untuk konfirmasi. Tapi sekarang maunya direkam. Tentu ini ada silang pendapat, sebagian dari kami yang ada setuju (seperti) sekarang sudah cukup, sebagian lain melihat rencana OJK ini diperlukan. Itu yang mau diatur ulang supaya lebih sehat," beber Budi.

Dalam hal membuktikan nasabah benar-benar mengerti isi polis dan risikonya, Budi menjelaskan, perusahaan asuransi sudah melakukan *customer profiling* dan *financial need analysis* sebelum produk *unit link* dijual.

"Jadi sudah ditanyakan Bapak/Ibu (nasabah) latar belakangnya seperti apa? Latar belakang keluarga, sampai penghasilan? Sebetulnya itu sudah dilakukan walaupun tidak sampai mencari profil tingkat pendidikan dan lainnya," kata dia. Namun demikian, Budi menuturkan, akan selalu terbuka peluang untuk adanya perbaikan. Dalam diskusi dengan OJK, ada mencuat pula wacana agen baru tidak boleh langsung menjual *unit link*. Agen baru bisa menjual *unit link* setelah beberapa bulan dengan menjual produk tradisional.

Kemudian, ada juga pemikiran dalam diskusi bahwa meski nasabah berkecukuh ingin masuk ke pasar saham, harus ada sebagian premi yang dialokasikan ke instrumen *fixed income*. "Jadi tidak semua (dana) itu akan *up and down*, sehingga nanti cenderung lebih stabil. Itu yang mungkin beberapa hal yang bisa kami lakukan," kata Budi.

Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasanbu menambahkan, tidak mudah untuk memastikan nasabah benar-benar mengerti isi produk *unit link* yang sejatinya rumit, apalagi hanya dari tingkat pendidikan. Salah satu yang usul yang mengemuka dari OJK adalah dengan meningkatkan uang pertanggungan (UP) dalam ketentuan terbaru PAYDI nantinya.

"Misalnya UP dinaikkan sebesar Rp 500 juta. Tapi tentu tidak akan sesuai jika disandingkan dengan produk asuransi keceelakaan diri (*personal accident/PA*) yang preminya relatif kecil. Jadi harus sesuai," kata Togar.

Lebih lanjut, Budi turut mengungkapkan, rencana perbaikan aturan

PAYDI pun kerap tarik ulur. Salah satu ketentuan misalunya, OJK sempat mengusulkan akan diberlakukan *Single Investor Identification* (SID). Tapi dengan sejumlah pertimbangan, termasuk masukan dari industri ketentuan itu akan digantikan dengan bentuk yang lain.

Berikutnya yang tidak kalah penting adalah tarik ulur akan dihapuskannya ketentuan *waiting period* karena ada sejumlah alasan nasabah yang mengesku klaimnya tidak dibayarkan. Budi pun menjelaskan, banyak perusahaan asuransi yang menerapkan *waiting period* untuk mempermudah nasabah membeli polis melalui simplifikasi *underwriting*.

"Misalnya pertanyaan tidak terlalu banyak dan tidak mewajibkan *medical check up*. Tapi sebagai gantinya pada tiga bulan pertama (nasabah) tidak diperbolehkan klaim. Kalau orang meninggal dalam tiga bulan pertama, perusahaan asuransi tidak akan bayar klaim, kecuali karena kecelakaan," terang dia.

Menurut dia, ketika orang meninggal dunia dalam dua-tiga bulan setelah membeli polis, besar kemungkinan nasabah memang sudah sakit. Hal itu yang coba disaring perusahaan asuransi. Lantaran bakal merugikan nasabah-nasabah lain yang memiliki profil baik, termasuk karena risiko premi mereka akan ikut terasap akibat adanya kejadian tersebut.

"Ada komplain ke OJK dengan alasan klaim tidak dibayarkan. Setelah dicari tau, salah satu penyebabnya adalah nasabah meninggal tidak lama sejak polis diterbitkan. OJK minta hal seperti itu jangan sampai terulang. Lah kami tunjukkan bahwa kalau itu (*waiting period*) dihapus maka akan susah bagi masyarakat untuk memiliki polis asuransi jiwa. Karena calon nasabah harus meluangkan waktunya untuk *medical check up*, dan biaya polis akan semakin mahal," kata Budi.

Dia bilang, setelah beberapa kali diskusi alot antara AAJI dengan OJK disebabkan bahwa ketentuan *waiting period* boleh diterapkan. Tapi perusahaan asuransi mesti tetap menawarkan kepada calon nasabah yang ingin mendapat pertanggungan sejak awal berlakunya polis untuk mau membayar lebih mahal dan harus melakukan *medical check up*. "Sehingga dengan dua pilihan itu tidak akan mungkin ada yang komplain. Itu yang kira-kira akan diubah pada aturan PAYDI," tandas Budi.

Judul	Beda Asuransi Pada Umumnya dengan Unitlink
Nama Media	Cnnindonesia.com
Newstrend	Perbedaan Asuransi Unit Link
Halaman/URL	https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20211221203213-78-736985/beda-asuransi-pada-umumnya-dengan-unitlink
Tanggal Berita	2021-12-22
Sentimen	Netral

Home > Ekonomi > Keuangan

Beda Asuransi Pada Umumnya dengan Unitlink

Yuli Yanna Fauzle | CNN Indonesia

Rabu, 22 Dec 2021 09:27 WIB

Bagikan :

1. Beda Asuransi Pada Umumnya dengan Unitlink



Unitlink dan asuransi umum memiliki perbedaan manfaat. Karena itu, masyarakat perlu memahaminya supaya tidak kecewa. Berikut perbedaannya. (CNN Indonesia/Andry Novellino)



Jakarta, CNN Indonesia -- Produk **unitlink** tengah menjadi keluhan sebagian masyarakat dalam beberapa waktu terakhir. Mayoritas keluhannya sama, yaitu karena nasabah merasa tertipu dengan agen asuransi soal kepemilikan unitlink yang dianggap produk **asuransi** dengan manfaat **tabungan**.

Setelah sekian lama membayar premi dan ingin mengambil dana, ternyata baru mereka sadar bahwa unitlink merupakan produk asuransi berbalut investasi, yang bisa untung, bisa tidak. Alhasil, hal ini akan mempengaruhi nominal klaim yang mereka tarik di kemudian hari.

Lantas, apa beda unitlink dengan asuransi umum biasa yang hanya menawarkan manfaat proteksi?

Lihat Juga :

Memahami Produk Asuransi Unitlink

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menjelaskan asuransi adalah layanan jasa keuangan yang didasari oleh perjanjian antara perusahaan asuransi dan pemegang polis.

Pada perjanjian tersebut, kedua belah pihak akan menyepakati soal pembayaran premi dari nasabah dan pemberian klaim manfaat dari perusahaan kepada pemegang polis.

Manfaat juga bisa didapat oleh pihak tertanggung yang disepakati dalam perjanjian asuransi. Klaim manfaat ini bisa bermacam-macam bentuknya, tergantung jenis asuransinya, yaitu asuransi umum dan asuransi jiwa.

Asuransi umum memberikan klaim atas proteksi dari kerugian, kerusakan, biaya yang timbul, kehilangan keuntungan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin diderita tertanggung atau pemegang polis karena terjadinya suatu peristiwa yang tidak pasti.

Judul	OJK catat Pendapatan Premi Asuransi Komersial Rp 10,85 Triliun
Nama Media	Republika.co.id
Newstrend	Pertumbuhan Asuransi Komersial
Halaman/URL	https://www.republika.co.id/berita/r4huag370/ojk-catat-pendapatan-premi-asuransi-komersial-rp-1085-triliun
Tanggal Berita	2021-12-22
Sentimen	Netral

Home » Ekonomi » Ekonomi

OJK Catat Pendapatan Premi Asuransi Komersial Rp 10,85 Triliun

Rabu 22 Dec 2021 08:47 WIB

Rep: Novita Intan/ Rod: Friska Yolanda



Asuransi premi asuransi. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat pendapatan premi asuransi komersial tumbuh 4,92 persen pada Oktober 2021.

Foto: change.org

OJK tengah melakukan revisi terkait asuransi unitlink.

REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA -- Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat pendapatan premi asuransi komersial tumbuh 4,92 persen pada Oktober 2021. Adapun realisasi ini mencapai Rp 10,85 triliun.



Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A, OJK Ahmad Nasrullah mengatakan, saat ini *appetite* masyarakat terhadap sektor asuransi masih cukup tinggi sejalan kesadaran masyarakat berasuransi.

Baca Juga

DJP Pastikan Realisasi NIK jadi NPWP Berlaku 2023

Satgas: Angka Rt Covid-19 Konsisten Meningkat

Hasil tes PCR Negatif, Egy Siap Lawan Singapura

"Kita patut bersyukur meskipun biasanya kita *double digit*, ini *single digit* dulu. Itu sudah syukur alhamdulillah. Itu artinya ada potensi ke depannya," ujarnya saat webinar, Selasa (21/12).

Ahmad juga menyoroti terkait kebijakan mengenai produk asuransi yang diinvestasikan (Paydi) atau unit link. Saat ini OJK melakukan proses revisi atau penyempurnaan mengingat aturan yang ada sudah berumur 15 tahun.

"Kami juga sudah bicara dengan asosiasi kira-kira potensi-potensi perbaikannya akan seperti apa," ucapnya.

Menurutnya, aturan ini memang sudah ditunggu-tunggu pelaku industri. Meskipun tidak menjelaskan secara pasti kapan aturannya keluar, Ahmad hanya bilang proses revisi ini sudah mencapai tahap akhir.

"Ini sudah dalam tahap akhir, mudah-mudahan dalam waktu dekat ini bisa kita keluarkan aturannya," ucapnya.

Judul	Allianz Indonesia Menggelar Sesi Diskusi Virtual Media
Nama Media	Djakarta.id
Newstrend	Kinerja Positif Allianz Life
Halaman/URL	https://djakarta.id/allianz_indonesia_menggelar_sesi_diskusi_virtual_media_berita3386.html
Tanggal Berita	2021-12-22
Sentimen	Netral

Allianz Indonesia Menggelar Sesi Diskusi Virtual Media

How Insurance and Media Survive During the New Normal and Get Ready for 2022



masyarakat tetap beraktivitas dan bertransaksi sambil menjaga jarak.

Industri asuransi dan media terbukti juga memegang peranan penting dalam proses pemulihan ekonomi yang stabil dan positif, karena kedua industri ini juga secara konsisten mendorong masyarakat mendapatkan informasi dan edukasi mengenai literasi keuangan dan asuransi secara masif. Inilah sebabnya Allianz Indonesia selalu menggandeng media dalam setiap strategi komunikasinya, serta selalu mengapresiasi setiap bentuk sinergi yang ada guna bantu penyaluran informasi tepat guna pada masyarakat.

Mengakhiri 2021 serta memasuki 2022 dengan optimis, Allianz Indonesia menggelar sebuah sesi diskusi virtual media bertajuk *How Insurance and Media Survive During the New Normal and Get Ready for 2022*. Diskusi ini menghadirkan para narasumber, yaitu: Karin Zulkarnaen selaku Direktur Allianz Life Indonesia, Poltak Hotradero selaku Peneliti Senior & Ekonom di Bursa Efek Indonesia, dan Tri Agung Kristanto selaku Wakil Pemimpin Redaksi Harian Kompas. Allianz Indonesia bersama para pembicara mengulas mengenai kiat bertahan ditengah sulitnya keadaan krisis pandemi Covid-19 dan bagaimana industri optimis melangkah masuk ke 2022. Terdapat juga paparan Outlook Ekonomi Makro 2022 serta digitalisasi asuransi.

"Fokus pemerintah dalam pemulihan perekonomian Indonesia tetap pada aspek kesehatan, sosial dan ekonomi. Seiring dengan perkembangan teknologi digital di era revolusi industri 4.0, pemerintah dan sektor privat akan terus berakselerasi mengadopsi teknologi digital untuk memberikan kemudahan dan menyesuaikan kebutuhan manusia terutama di tengah normal baru ini. Demikian pada sektor asuransi yang terus bertransformasi ke arah digital untuk memberikan layanan terbaik dan menjaga kelangsungan bisnis kedepannya. Nasabah dan masyarakat dapat memilih layanan, melakukan transaksi, pengajuan klaim hingga membayar tagihan hanya dengan satu portal saja," ujar Poltak Hotradero, Peneliti Senior & Ekonom di Bursa Efek Indonesia.

Berdasarkan data OJK, industri asuransi membukukan pertumbuhan premi sebesar 18,35 persen per Juni 2021. Pertumbuhan ini mendorong Allianz untuk terus menciptakan inisiatif yang senantiasa mengutamakan customer experience, distributor experience, serta employee experience. Allianz Indonesia telah menghadirkan berbagai inisiatif untuk menciptakan pengalaman terdigitalisasi pada asuransi dengan menyesuaikan kebutuhan nasabah yang unik dan mengutamakan kemudahan. Salah satunya melalui Allianz eAzy Connect yang memungkinkan nasabah untuk mengakses, memantau informasi dan mengelola polis secara mandiri dimana saja dan kapan saja hanya dengan satu aplikasi.

"Walau masih banyak pembatasan aktivitas, hal ini bukan menjadi penghalang bagi Allianz Indonesia untuk tetap menghadirkan inisiatif inovatif dalam memberikan edukasi guna tingkatkan literasi asuransi kepada masyarakat. 2021 memang berat bukan hanya karena krisis tapi juga disrupsi digital membuat kami harus mengubah cepat strategi bisnis menjadi lebih efektif dan efisien, sesuai dengan pergeseran perilaku dan gaya hidup masyarakat. Produk dan servis kami semakin consumer centric yang dipastikan memberi pengalaman asuransi yang lebih praktis dan nyaman. Pada 2022, Allianz akan terus bertumbuh menjadi sebuah ekosistem digital kebutuhan asuransi lengkap bagi masyarakat kedepankan kemudahan serta keamanan data," terang Karin Zulkarnaen, Direktur Allianz Life Indonesia.

Dari sisi media, Tri Agung Kristanto selaku Wakil Pemimpin Redaksi Harian Kompas turut menyampaikan bahwa sekarang adalah momen krusial bagi media untuk terus bertahan dan menjadi sumber informasi bagi masyarakat. "2021 juga tidak mudah bagi pelaku industri media, namun tidak mengurangi semangat idealisme kebanyakan pelaku industri untuk tetap menyajikan berita yang terpercaya ditengah ketidakpastian krisis ekonomi. Saat ini teknologi informasi dan komunikasi menjadi tulang punggung penerapan teknologi digital dalam setiap aspek kehidupan manusia. Memahami itu industri media pun berakselerasi guna dorong tumbuhnya kemampuan literasi keuangan dan asuransi yang dipadukan dengan kemampuan literasi digital, yang menjadi modal penting masyarakat dalam menghadapi digitalisasi sektor jasa keuangan dan asuransi" pungkasnya.



Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia (kiri atas), Wahyuni Murtiani selaku Head of Corporate Communications Allianz Indonesia (kanan atas), Poltak Hotradero selaku Peneliti Senior dan Ekonom (kiri bawah), dan Tri Agung Kristanto selaku Wakil Pemimpin Redaksi Harian Kompas (kanan bawah).

Dalam kesempatan ini pula, Allianz Indonesia menggelar puncak acara Journalist Writing Competition 2021, ajang kompetisi bagi insan jurnalis Indonesia, yaitu pengumuman para pemenang penulisan artikel terbaik. Kompetisi telah berjalan sepanjang tahun 2021 hingga ditutup pada November 2021. Ketiga dewan juri yang juga merupakan pembicara dalam webinar, mengumumkan sembilan rekan jurnalis yang berhasil menjadi pemenang penulis berita terbaik versi digital dan cetak, serta berita foto terbaik. Para pemenang selanjutnya berhak atas berbagai hadiah menarik yang telah disediakan.

Allianz Indonesia menyampaikan apresiasi yang sebesar-besarnya kepada rekan media yang telah berkolaborasi dalam menghadirkan pemberitaan dan informasi yang akurat mengenai perlindungan dan layanan asuransi di Indonesia sepanjang 2021. Ajang ini diharapkan dapat membawa dampak baik dengan meningkatnya literasi dan penetrasi asuransi masyarakat Indonesia.

"Dengan adanya program Journalist Writing Competition setiap tahunnya, kami ingin mengajak rekan media untuk dapat menjadi corong informasi dan sosialisasi program asuransi yang lengkap dan akurat bagi masyarakat. Harus kita akui pemahaman masyarakat masih cukup rendah menyangkut asuransi, padahal asuransi adalah salah satu proteksi dasar yang bisa menyelamatkan individu maupun keluarga dari krisis keuangan sepanjang hidupnya. Itulah sebabnya sepanjang tahun Allianz konsisten menggalakan inisiatif-inisiatif yang sifatnya memberi edukasi lebih jauh lagi tentang bagaimana Asuransi memegang peranan penting dalam kehidupan masyarakat yang lebih berkualitas," tutup Karin Zulkarnaen, Direktur Allianz Life Indonesia.

Judul	Kontribusi Bruto Asuransi Syariah Tumbuh 41,32 Persen di Kuartal III/2021
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Pertumbuhan Asuransi Syariah
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211222/231/1480485/kontribusi-bruto-asuransi-syariah-tumbuh-4132-persen-di-kuartal-iii2021
Tanggal Berita	2021-12-21
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Bisnis Syariah

Kontribusi Bruto Asuransi Syariah Tumbuh 41,32 Persen di Kuartal III/2021

Pertumbuhan kinerja industri asuransi syariah sampai dengan kuartal III/2021, utamanya didorong oleh pertumbuhan kelompok asuransi jiwa syariah.

Denis Piantiza Melencova - Bisnis.com
22 Desember 2021 / 13:11 WIB



Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia - AASI

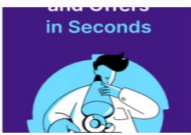
Bisnis.com, JAKARTA -- Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI) mencatat kontribusi bruto industri asuransi syariah tumbuh 41,32 persen year-on-year (yoy) sampai dengan kuartal III/2021.

Berdasarkan data yang dipaparkan Direktur Eksekutif AASI Erwin Noekman, industri asuransi syariah membukukan kontribusi bruto senilai Rp16,89 triliun per September 2021 atau tumbuh 41,32 persen dibandingkan periode yang sama tahun lalu, senilai Rp11,95 triliun.

Aset industri asuransi syariah juga tercatat meningkat 6,1 persen yoy, dan Rp41,16 triliun per September 2020 menjadi Rp43,68 triliun per September 2021.

Baca Juga : Partisipasi ke Konsorsium ABMN Dinilai Dongkrak Pertumbuhan Asuransi Syariah

Erwin menuturkan, pertumbuhan kinerja industri asuransi syariah tersebut utamanya didorong oleh pertumbuhan asuransi jiwa syariah.

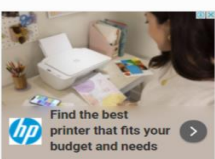


"Asuransi jiwa di asuransi syariah masih mendominasi dengan porsi hampir 80 persen, lalu asuransi umum, dan terakhir reasuransi. Dari sini, karena asuransi jiwa syariah mengalami pertumbuhan signifikan, sehingga secara keseluruhan industri asuransi syariah mengalami pertumbuhan," ujar Erwin dalam webinar Insurance Outlook 2022, Selasa (21/12/2021).

Di sisi lain, kata Erwin, terjadi perbaikan hasil investasi industri asuransi syariah yang tercatat mencapai Rp13 miliar per September 2021. Jumlah tersebut naik 100,7 persen dibandingkan per September 2020 yang mencatatkan hasil investasi minus Rp1,9 triliun.

Baca Juga : Membanding Kebijakan Klaim Asuransi Syariah Vs Konvensional dalam Peristiwa Vanessa Angel

Sementara itu, industri asuransi syariah mencatatkan rasio klaim dana tabarru hingga 164,19 persen. Menurut Erwin, tingginya rasio klaim tersebut belum dalam kondisi yang mengkhawatirkan.



"Rasio klaim dana tabarru belum mengkhawatirkan, kami belum lihat laporan OJK atau laporan publikasi keuangan perusahaan, belum diperlukan qaradh atau tambahan untuk membayarkan klaim," katanya.

Judul	Resmi! Pengalihan Polis Jiwasraya ke IFG Life
Nama Media	Infobanknews.com
Newstrend	Penyelesaian Jiwasraya
Halaman/URL	https://infobanknews.com/resmi-pengalihan-polis-jiwasraya-ke-ifg-life/
Tanggal Berita	2021-12-22
Sentimen	Netral

Resmi! Pengalihan Polis Jiwasraya ke IFG Life

👤 Evan Yulian 📅 December 22, 2021



Jakarta – PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) berkomitmen menyelesaikan proses pengalihan polis nasabah eks Asuransi Jiwasraya (Jiwasraya) sesuai dengan persyaratan dan ketentuan yang tertera pada setiap polis. Proses pengalihan dimulai dengan menghubungi setiap nasabah eks Jiwasraya untuk menyelesaikan proses pengalihan.

IFG Life pun telah menyerahkan secara simbolis polis kepada sejumlah nasabah yang telah berhasil dialihkan kepada nasabah korporasi dan ritel serta simbolis pembayaran klaim untuk nasabah Bancassurance dengan produk Mantap Plus Plan C. Menteri BUMN Erick Thohir mengungkapkan kehadiran IFG sebagai Holding Asuransi dan Penjaminan merupakan upaya Pemerintah dalam mengembangkan industri perasuransian agar bertumbuh semakin sehat dan kuat.

"Penyerahan simbolis polis ini, merupakan bukti nyata kesungguhan Pemerintah dalam penyelamatan polis nasabah Jiwasraya. Proses pengalihan polis dilakukan sesuai dengan ketentuan perundang-undangan. Kami berharap para pemegang polis akhirnya bisa benafas lega dengan adanya kejelasan dari akhir proses restrukturisasi yang sudah dilakukan selama dua tahun ini" ujar Erick pada seremoni penyerahan polis, Rabu, 22 Desember 2021.

Ke depan, IFG Life tidak hanya sekedar menjadi penyelamat Jiwasraya tetapi diharapkan mampu bersaing di segmen asuransi jiwa dan memberikan proteksi yang maksimal bagi masyarakat.

Seperti diketahui, berdasarkan surat Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dengan Nomo 387/NB.2/2021, IFG Life telah mulai menerima pengalihan polis dari Jiwasraya. Dalam prosesnya, polis yang dialihkan telah dilakukan due diligence untuk memastikan bahwa yang dialihkan sesuai dengan ketentuan dan peraturan perundang-undangan yang berhak memitigasi segala risiko yang berpotensi mempengaruhi kelayakan finansial, operasional, dan going concern kegiatan usaha IFG Life.

Wakil Direktur Utama IFG sekaligus Ketua Tim PMO Restrukturisasi Hexana Tri Sasongko menegaskan proses restrukturisasi sudah mencapai tahap akhir. Hal ini ditandai dengan adanya kejelasan status dan proses pembayaran klaim dari polis nasabah eks Jiwasraya.

Proses penyelesaian tersebut tentu saja membutuhkan waktu karena jumlah pemegang polis yang tidak sedikit. Namun, tim percepatan restrukturisasi memastikan bahwa semua nasabah eks Jiwasraya yang sudah dialihkan akan mendapatkan pelayanan optimal sesuai dengan ketentuan dalam polis masing-masing. ujar Hexana

Lebih jauh, Direktur Utama IFG Life Harjanto Tanuwidjaja mengatakan, saat ini perusahaan telah memastikan kesiapan 21 Kantor Representatif IFG Life dan Customer Care untuk dapat melayani pemegang polis secara maksimal. Informasi terkait pengalihan polis akan disampaikan secara individual melalui SMS, email, dan surat. Nasabah pun dapat menghubungi 1500176 untuk mendapat informasi lengkap terkait proses pengalihan ini.

Setelah tahap pemberitahuan, IFG Life akan melakukan sosialisasi kepada pemegang polis. Sosialisasi nantinya akan dilakukan dengan metode luring dan juga daring.

Untuk lebih jelas, pemegang polis yang telah menerima pemberitahuan dapat mengakses situs IFG dan melakukan pengkinian data secara mandiri untuk kemudian mendaftarkan diri mengikuti agenda sosialisasi pengalihan polis. Sosialisasi melalui metode luring dapat diikuti di 21 kantor representatif IFG Life yang tersebar di seluruh Indonesia.

"Pembayaran klaim pun telah kami jadwalkan sesuai dengan ketentuan pada polis, sehingga kami harapkan Bapak dan Ibu pemegang polis dapat membaca ketentuan dalam polis untuk mengajukan klaim," tutup Harjanto. (*)

Judul	Buktikan Komitmen dan Profesionalitas Layani Nasabah, Agen Generali Cetak Rekor Muri
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Rekor Muri Agen Generali
Halaman/URL	https://investor.id/finance/275526/buktikan-komitmen-dan-profesionalitas-layani-nasabah-agen-general-1-cetak-rekor-muri
Tanggal Berita	2021-12-22
Sentimen	Netral

Home Live TV oPaper **BERITA** Market and Corporate Finance Business IT and To



Agen profesional Generali, Thio Siu Lie (tengah) berhasil mencetak rekor Museum Rekor-Dunia Indonesia (Muri) sebagai Agen yang meraih Top of The Table MDRT secara Berurutan Terlama.

Buktikan Komitmen dan Profesionalitas Layani Nasabah, Agen Generali Cetak Rekor Muri

Rabu, 22 Desember 2021 | 2019 WIB
Thomas E Hanafa (thomas@investor.co.id)

SAMSUNG

Life Officer
Samsung
para
Estudiantes



JAKARTA, investor.id – Literasi dan inklusi asuransi masyarakat Indonesia saat ini masih relatif minim, menjadikan tantangan tersendiri bagi industri. Agen sebagai garda depan memegang salah satu fungsi kunci dalam edukasi dan memberikan pendampingan bagi nasabah untuk memiliki proteksi yang sesuai dengan kebutuhannya.

Berkaitan itu, Generali terus memelopori berbagai inovasi untuk membantu meningkatkan kesiapan serta kualitas agen dalam melayani nasabah. Sebagai bukti, salah satu agen profesional Generali, Thio Siu Lie berhasil mencetak Rekor Museum Rekor-Dunia Indonesia (Muri) sebagai Agen yang meraih Top of The Table MDRT secara Berurutan Terlama.

Pada rekor baru tersebut, Thio Siu Lie merupakan agen asuransi jiwa yang meraih Top of The Table MDRT secara Berurutan Terlama. Rekor ini berhasil dia pecahkan karena prestasinya yang bisa mendapatkan gelar Top of The Table (TOT) dari Million Dollar Round Table (MDRT) selama 5 tahun berturut-turut sejak tahun 2017 hingga 2021. Predikat Top of The Table (TOT) merupakan prestasi tertinggi bagi seorang agen asuransi yang berhasil mengantongi premi dari penjualan pribadi sebanyak enam kali lipat dari target MDRT dalam 1 tahun. Pencapaian Thio Siu Lie merupakan bukti komitmen Generali untuk selalu mengedepankan kualitas dalam menjangkau kebutuhan asuransi ke lebih banyak masyarakat.

MDRT adalah asosiasi global independen bagi para praktisi asuransi jiwa dan jasa keuangan profesional terkemuka di dunia dari lebih dari 500 perusahaan di 70 negara dan teritori. MDRT juga menjadi tolok ukur kualitas agen secara internasional.

Prosesi penyerahan piagam Rekor Muri diadakan pada Rabu (22/12/2021) yang dihadiri oleh Chief Agency Officer Generali Indonesia Sastradinata dan perwakilan Muri Jusuf Ngadri di Generali Tower, Jakarta.

Sastradinata menjelaskan, ini merupakan sebuah kebanggaan dan kepuasan tersendiri menyaksikan salah satu keluarga besarnya bisa mencetak rekor Muri. Generali memiliki fokus yang kuat pada inovasi dengan *high touch* dan *high tech*. Tidak hanya berfokus pada penggunaan teknologi tetapi juga pada empati dan sentuhan pribadi dalam solusi yang dikembangkan.

Menurut dia, inovasi-inovasi ini mendukung tenaga pemasaran untuk melanjutkan aktivitas secara produktif dan meningkatkan komunikasi serta layanan mereka kepada pelanggan, khususnya di masa pandemi seperti sekarang ini. "Kami berharap semakin banyak agen asuransi yang memiliki prestasi dan terus meningkatkan layanan dengan tingkat profesionalitas yang tinggi kepada nasabah," jelas dia dalam siaran pers.

Pada kesempatan itu, Thio Siu Lie mengungkapkan rekor tersebut menjadi prestasi terbesar dalam hidup dia.

"Tidak pernah menyangka sebelumnya bahwa apa yang saya lakukan ini bisa tercatat sebagai Rekor Muri. Dalam menjalani profesi dan melayani nasabah, saya hanya fokus bisa memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah. Salah satu yang penting adalah membantu nasabah memahami polis asuransi yang dimilikinya, sehingga nasabah mengerti dengan baik proteksi yang dimilikinya. Terima kasih atas dukungan semua pihak yang sudah mendukung saya selama ini," jelas dia.

Didukung oleh lebih dari 10 ribu agen profesional di seluruh Indonesia, jalur keagungan Generali masih memberikan kontribusi terbesar bagi perolehan premi Generali saat ini.

Selain terus mengembangkan jalur ini secara kuantitas untuk bisa menjangkau lebih banyak orang, agen Generali dibekali dengan *digital infrastructure* untuk mendukung kinerja mereka, antara lain aplikasi iPropose telah membantu banyak nasabah bisa berkonsultasi dan memiliki proteksi tanpa tatap muka sekaligus bisa langsung melakukan pembayaran premi pertama secara *online* dengan aman dan nyaman.

Platform *training* digital, iLearn juga hadir untuk menambah *skill* dengan berbagai modul-modul lengkap. Selain itu, aplikasi iRecruit untuk kemudahan dalam melakukan rekrutmen dan memperkuat bisnis.

Judul	Agen Generali Raih Rekor Muri untuk Agen Asuransi
Nama Media	Beritasatu.com
Newstrend	Rekor Muri Agen Generali
Halaman/URL	https://www.beritasatu.com/ekonomi/870431/agen-general-riaih-rekor-muri-untuk-agen-asuransi
Tanggal Berita	2021-12-22
Sentimen	Netral

Agen Generali Raih Rekor Muri untuk Agen Asuransi

Rabu, 22 Desember 2021 | 19:31 WIB
Oleh : Faisal Malik Baskoro / FER



Salah satu agen profesional Generali, Thio Siu Lie (tengah) berhasil mencetak rekor Museum Rekor Indonesia (Muri) sebagai agen asuransi yang meraih top of the table Million Dollar Round Table (MDRT) secara berurutan terlama. (Foto: istimedia)

Jakarta, Beritasatu.com - Salah satu agen profesional Generali, Thio Siu Lie berhasil mencetak rekor Museum Rekor Indonesia (Muri) sebagai agen asuransi yang meraih top of the table Million Dollar Round Table (MDRT) secara berurutan terlama. Pada rekor baru tersebut, Thio Siu Lie meraih top of the table MDRT selama 5 tahun berturut-turut sejak tahun 2017 hingga 2021.

BACA JUGA Di Tengah Pandemi, Generali Indonesia Bukukan Rekor Laba

Predikat *Top of The Table* (TOT) merupakan prestasi tertinggi bagi seorang agen asuransi yang berhasil mengantongi premi dari penjualan pribadi sebanyak enam kali lipat dari target MDRT dalam satu tahun. Pencapaian Thio Siu Lie merupakan bukti komitmen Generali untuk selalu mengedepankan kualitas dalam menjangkau kebutuhan asuransi ke lebih banyak masyarakat.

MDRT adalah asosiasi global independen bagi para praktisi asuransi jiwa dan jasa keuangan profesional terkemuka di dunia dari lebih dari 500 perusahaan di 70 negara dan teritori. MDRT juga menjadi tolak ukur kualitas agen secara internasional.

Prosesi penyerahan piagam Rekor Muri diadakan pada hari Rabu 22 Desember 2021 yang dihadiri oleh Sastradinata (*Chief Agency Officer* Generali Indonesia) bersama Jusuf Ngadri selaku perwakilan Muri di Generali Tower, Jakarta.

"Merupakan sebuah kebanggaan dan kepuasan tersendiri menyaksikan salah satu keluarga besarnya bisa mencetak rekor MURI ini. Generali memiliki fokus yang kuat pada inovasi dengan *high touch* dan *high tech*. Tidak hanya berfokus pada penggunaan teknologi tetapi juga pada empati dan sentuhan pribadi dalam solusi yang kami kembangkan. Inovasi-inovasi ini juga mendukung tenaga pemasaran kami untuk melanjutkan aktivitas secara produktif dan juga meningkatkan komunikasi serta layanan mereka kepada pelanggan, khususnya di masa pandemi seperti sekarang ini di mana nasabah sangat membutuhkan proteksi. Kami berharap semakin banyak agen asuransi yang memiliki prestasi dan terus meningkatkan layanan dengan tingkat profesionalitas yang tinggi kepada nasabah," kata Edy dalam siaran persnya hari ini, Rabu (22/12/2021).

BACA JUGA Per Juli, Agen Asuransi Anggota MDRT Mencapai 2.745 Orang

Menyambung harapan Edy, Thio Siu Lie menuturkan, "Rekor ini menjadi prestasi terbesar dalam hidup saya. Tidak pernah menyangka sebelumnya bahwa apa yang saya lakukan ini bisa tercatat sebagai Rekor Muri. Dalam menjalani profesi dan melayani nasabah, saya hanya fokus bisa memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah. Salah satu yang penting adalah membantu nasabah memahami polis asuransi yang dimilikinya sehingga nasabah mengerti dengan baik proteksi yang dimilikinya. Terima kasih atas dukungan semua pihak yang sudah mendukung saya selama ini."

Didukung oleh lebih dari 10.000 agen profesional di seluruh Indonesia, jalur keagenan Generali masih memberikan kontribusi terbesar bagi perolehan premi Generali saat ini.

Selain terus mengembangkan jalur ini secara kuantitas untuk bisa menjangkau lebih banyak orang, para agen Generali juga telah dibekali dengan *digital infrastructure* untuk mendukung kinerja mereka, antara lain aplikasi iPropose telah membantu banyak nasabah bisa berkonsultasi dan memiliki proteksi tanpa tatap muka sekaligus bisa langsung melakukan pembayaran premi pertama secara *online* dengan aman dan nyaman.

Platform training digital, iLearn juga hadir untuk menambah *skill* dengan berbagai modul-modul lengkap. Selain itu, aplikasi iRecruit juga Generali siapkan untuk kemudahan dalam melakukan rekrutmen dan memperkuat bisnis.

Judul	Allianz Optimis Kinerja Asuransi di 2022 Terus Meningkat, Seiring Kesadaran Masyarakat Berasuransi
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Prediksi Industri Asuransi 2022
Halaman/URL	https://wartakota.tribunnews.com/2021/12/22/allianz-optimis-kinerja-asuransi-di-2022-terus-meningkat-seiring-kesadaran-masyarakat-berasuransi
Tanggal Berita	2021-12-22
Sentimen	Netral

Allianz Optimis Kinerja Asuransi di 2022 Terus Meningkat, Seiring Kesadaran Masyarakat Berasuransi

Rabu, 22 Desember 2021 12:48

Penulis: Moehammad Diga | Editor: Moehammad Diga Anggara

Outlook 2021 & Harapan di 2022

How Insurance and Media Survive During the New Normal

How Insurance and Media Survive During the New Normal

How Insurance and Media Survive During the New Normal

How Insurance and Media Survive During the New Normal

Direktur Allianz Life Indonesia Karin Zukarnaen saat menjelaskan peranan mangnai outlook 2021 dan harapan 2022 dalam diskusi virtual bertajuk 'How Insurance and Media Survive During the New Normal & Get Ready for 2022', Selasa (21/12/2021).

WARTAKOTALIVE.COM - Allianz Indonesia mengaku optimis melangkah masuk ke 2022 meskipun hingga saat ini krisis pandemi Covid-19 belum berakhir.

Optimisme Allianz terhadap tumbuhnya industri asuransi di tahun 2022 berlandaskan pada kondisi pertumbuhan premi asuransi yang terjadi pada tahun ini.

Berdasarkan data OJK, industri asuransi membukukan pertumbuhan premi sebesar 18,35 persen per Juni 2021. Pertumbuhan ini mendorong Allianz untuk terus menciptakan inisiatif yang senantiasa mengutamakan customer experience, distributor experience, serta employee experience.

Jual Beli Perhiasan Emas

Direktur Allianz Life Indonesia Karin Zukarnaen mengatakan, bahwa Allianz Indonesia telah menghadirkan berbagai inisiatif untuk menciptakan pengalaman terdigitalisasi pada asuransi dengan menyesuaikan kebutuhan nasabah yang unik dan mengutamakan kemudahan, salah satunya melalui Allianz eAzy Connect yang memungkinkan nasabah untuk mengakses, memantau informasi dan mengelola polis secara mandiri dimana saja dan kapan saja hanya dengan satu aplikasi.

"Walau masih banyak pembatasan aktivitas, hal ini bukan menjadi penghalang bagi Allianz Indonesia untuk tetap menghadirkan inisiatif inovatif dalam memberikan edukasi guna tingkatkan literasi asuransi kepada masyarakat," ungkap Karin dalam diskusi virtual bertajuk 'How Insurance and Media Survive During the New Normal & Get Ready for 2022', Selasa (21/12/2021).

Karin mengakui bahwa perjalanan tahun 2021 ini memang berat, bukan hanya karena krisis pandemi Covid-19, tapi juga disrupsi digital membuat Allianz harus mengubah cepat strategi bisnis menjadi lebih efektif dan efisien, sesuai dengan pergeseran perilaku dan gaya hidup masyarakat.

"Produk dan servis kami semakin consumer centric yang dipastikan memberi pengalaman asuransi yang lebih praktis dan nyaman. Pada 2022, Allianz akan terus bertumbuh menjadi sebuah ekosistem digital kebutuhan asuransi lengkap bagi masyarakat mengedepankan kemudahan serta keamanan data," ungkapnya.

Premi bruto naik

Terkait pendapatan premi, Allianz Life Indonesia mencatat premi bruto hingga kuartal ketiga 2021 mencapai Rp14,9 triliun atau naik 26,6 persen ketimbang periode yang sama di tahun sebelumnya.

Iklan untuk Anda: Siapapun dengan Diabetes Harus Menonton Ini (Hal Yang Tidak Pernah Diungkapkan)

"Dengan pemulihan ekonomi yang terus digenot pemerintah diharapkan bisa berdampak positif terhadap kinerja industri asuransi di 2022," ucap Karin.

[Halaman selanjutnya](#)

Judul	AIA bersama Gopay Hadirkan Asuransi Gamers dengan Premi Mulai dari Rp16 Ribu
Nama Media	Okezone.com
Newstrend	Kerjasama AIA dan Gopay
Halaman/URL	https://economy.okezone.com/read/2021/12/22/11/2521101/aia-bersama-gopay-hadirkan-asuransi-gamers-dengan-premi-mulai-dari-rp16-ribu
Tanggal Berita	2021-12-22
Sentimen	Netral

AIA bersama Gopay Hadirkan Asuransi Gamers dengan Premi Mulai dari Rp16 Ribu

Rizqa Leony Putri, Jurnalis · Rabu 22 Desember 2021 17:44 WIB



Foto: Duk AIA



JAKARTA - PT AIA FINANCIAL (AIA) kembali berkolaborasi dengan Gojek melalui Gopay menghadirkan produk asuransi gamers di fitur GoSure. Kerja sama perusahaan asuransi jiwa terdepan dan terpercaya di Indonesia dengan Super App terdepan di Asia Tenggara ini merupakan upaya untuk meningkatkan penetrasi dan akses masyarakat kepada produk asuransi.

Studi dari Harvard menyatakan, kekhawatiran akan dampak dari penggunaan gadget yang berlebihan, dengan ditemukannya peradangan Sindrom Lorong Karpal yang menyebabkan saraf tertekuk di area pergelangan tangan pada gamers dan masyarakat umum yang memiliki kebiasaan menggunakan gadget secara intensif. Di Indonesia, Esport telah menjadi industri yang tengah berkembang, dengan kisaran 44,2 juta pemain per Maret 2021 yang memberikan indikasi kebutuhan yang besar terhadap proteksi.



Chief Marketing Officer AIA Kathryn Monika Parapak mengatakan, "Kolaborasi AIA bersama Gopay dalam menghadirkan produk asuransi AIA di platform GoSure merupakan babak baru bagi pelaku di industri asuransi."

Menurutnya, hal ini juga menjadi bagian penting dari pilar strategi AIA dalam memberikan layanan finansial dan program health and wellness untuk membantu jutaan keluarga di Indonesia hidup lebih sehat, lebih lama, lebih baik. Proteksi Gamers hadir untuk mengenalkan manfaat asuransi kepada kalangan muda penyuka games juga pelaku esports di Indonesia.

"Proteksi Gamers ini juga menjawab kebutuhan masyarakat seiring dengan meningkatnya penggunaan gadget berdampak pada kebutuhan proteksi dari risiko kesehatan yang meningkat," ucapnya. Sementara itu, Chief Marketing Officer Gopay Fibrizy Elastria menuturkan, "GoPay melalui GoSure terus mengembangkan produk asuransi mikro yang dibutuhkan untuk melindungi pengguna dalam menjalankan aktivitas sehari-hari, tidak terkecuali profesi gamers yang juga rentan terhadap resiko. Produk asuransi mikro menawarkan premi terjangkau, proses klaim yang sederhana dan bisa dilakukan di aplikasi Gojek dengan pembayaran lewat GoPay yang mudah dan aman."

Proteksi Gamers tersedia untuk masyarakat umum berusia 18-45 tahun dan menawarkan premi sangat terjangkau, mulai Rp16 ribu. Adapun manfaat perlindungan selama satu tahun berlaku terhadap risiko kesehatan jantung, mata, dan pergelangan tangan seperti Sindrom Lorong Karpal yang menyebabkan saraf tertekuk di area pergelangan tangan, dengan manfaat biaya perawatan juga Daily Hospital Cash Benefit.

Selain proteksi Gamers, AIA telah meluncurkan perlindungan untuk Personal Accident dan Cancer Insurance melalui platform GoSure yang bekerja sama dengan Pasar Polis. Produk Personal Accident memberikan Uang Pertanggungan hingga Rp100 juta dengan premi terjangkau mulai dari Rp25 ribu.

Sementara Cancer Insurance, dapat diperoleh dengan premi mulai dari Rp15 ribu untuk perlindungan hingga Rp30 juta. Seluruh produk asuransi AIA kolaborasi dengan GoPay dapat diperoleh dengan metode satu kali pembayaran premi atau single premium.

Judul	Tahap Pertama, Pengalihan Polis Jiwasraya ke IFG Rp 33,02 Triliun
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Penyelesaian Jiwasraya
Halaman/URL	24
Tanggal Berita	2021-12-23
Sentimen	Netral

RAMPUNG JUNI 2022

Tahap Pertama, Pengalihan Polis Jiwasraya ke IFG Rp 33,02 Triliun

JAKARTA – PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) berkomitmen untuk menyelesaikan proses pengalihan polis nasabah eks PT Asuransi Jiwasraya sesuai dengan persyaratan dan ketentuan yang tertera pada setiap polis pada tahun depan. Untuk tahap pertama, telah ditandatangani akta pengalihan polis sebesar Rp 33,02 triliun.

Oleh **Nida Sahara**

Wakil Direktur Utama IFG Life sekaligus Ketua Tim PMO Restrukturisasi Hexana Tri Sasongko mengungkapkan, dalam rangka percepatan penyelesaian permasalahan Jiwasraya, Kementerian BUMN membentuk *Team Project Management Office* yang terdiri atas unsur Jiwasraya, IFG, Kementerian BUMN, dan konsultan untuk melakukan koordinasi, mengarahkan, dan *monitoring* implementasi inisiatif inisiatif percepatan restrukturisasi.

Hexana memaparkan, dalam menjalankan tugasnya, tim PMO mendapat respons positif dari nasabah eks Jiwasraya, sehingga 99,3% nasabah korporasi atau 3.398 polis menyetujui restrukturisasi. Kemudian, 99,8% nasabah ritel atau 162.876 polis menyetujui, serta 98,3% nasabah *bancassurance* atau 16.935 polis menyetujui restrukturisasi tersebut.

Pengalihan polis dari Jiwasraya dengan disertai aset yang *eligible* untuk ditransfer, dilakukan secara bertahap menyesuaikan dengan efektif masuknya tambahan permodalan, proses pengalihan aset sebagai *back up* liabilitas, dan penyelesaian verifikasi polis. "Tahap pertama telah dilaksanakan penandatanganan akta pengalihan polis pada 15 Desember senilai Rp 33,02 triliun, pembayaran manfaat dilakukan sesuai dengan skema masing-masing," tutur



Hexana Tri Sasongko

Hexana di Jakarta, Rabu (22/12). Untuk tahap dua, dilakukan terhadap polis-polis yang masih memerlukan proses penyelesaian administrasi dan verifikasi dokumen terhadap polis restrukturisasi kategori *negative confirmation*.

Direktur Kepatuhan dan SDM Jiwasraya R Mahelan Prabantarkiso menambahkan, untuk tahap kedua masih dilakukan proses verifikasi terhadap polis yang menyetujui untuk direstrukturisasi. "Tahap satu itu sampai Maret 2022, tahap dua kami lakukan Maret-Juni selesai. Jadi tahun depan kami harapkan selesai untuk yang restrukturisasi, kalau yang tidak mau restrukturisasi ya kami tinggal," jelas Mahelan.

Lebih lanjut, Hexana mengatakan,

untuk penyehatan keuangan Jiwasraya, IFG Life telah mendapatkan modal Rp 20 triliun dari penyertaan modal negara (PMN). Selanjutnya, IFG juga telah melakukan penandatanganan perjanjian kredit sindikasi antara IFG dan sindikasi Himpunan Bank Milik Negara (Himbara) pada 20 Desember 2021 dalam rangka *fundraising*. "Akan menyusul Rp 6,7 triliun *fundraising*, dengan demikian kebutuhan untuk menutup kebutuhan IFG Life dapat dipenuhi," papar Hexana.

Direktur Utama IFG Life Harjanto Tanuwidjaja menyampaikan, sebanyak 300 ribu pemegang polis asuransi Jiwasraya dalam proses pengalihan ke IFG Life. Dari jumlah tersebut, sebanyak 8.774 polis sudah dibayarkan kepada pemegang polis Mantap Plus Plan C. Setelah itu, pembayaran manfaat akan dilanjutkan pada produk lainnya. "Kami juga segera melakukan pembayaran kepada pemegang polis Mantap Plus Plan C yang sudah menanti-nanti, sebanyak 8.774 polis sudah dilakukan mulai 20 Desember, dan berjalan baik," papar dia.

Pengembangan Industri Asuransi

Pada kesempatan itu, Menteri BUMN Erick Thohir mengatakan, kehadiran IFG sebagai *Holding* Asuransi dan Penjaminan merupakan upaya pemerintah dalam mengembangkan industri perasuransian agar bertumbuh semakin sehat dan kuat. IFG Life tidak hanya sekadar menjadi penyelamat Jiwasraya tetapi ke depannya, IFG Life diharapkan mampu bersaing di segmen

asuransi jiwa dan memberikan proteksi yang maksimal bagi masyarakat.

"Penyerahan simbolis polis ini, merupakan bukti nyata kesungguhan pemerintah dalam penyelamatan polis nasabah Jiwasraya. Kami berharap para pemegang polis akhirnya bisa bernafas lega dengan adanya kejelasan dari akhir proses restrukturisasi yang sudah dilakukan selama dua tahun ini," kata Erick.

Sementara itu, Direktur Utama IFG Robertus Billitea mengatakan pihaknya belajar dari beberapa kondisi yang kurang baik di industri sebelumnya, portofolio perusahaan akan dikelola secara profesional dan akuntabel sehingga kesehatan finansial perusahaan senantiasa terjaga. IFG Life diharapkan dapat menjadi *role model* perusahaan asuransi jiwa yang sehat dan berkelanjutan. "Dengan basis modal dan pelangan yang besar, IFG selaku *holding* BUMN asuransi dan penjaminan akan memastikan IFG Life dikelola dengan prinsip tata kelola perusahaan yang baik dan penerapan manajemen risiko yang kuat," papar Robertus.

IFG Life telah memastikan kesiapan Kantor Representatif IFG Life untuk dapat melayani pemegang polis secara maksimal. Informasi terkait pengalihan polis akan disampaikan secara individual melalui SMS, email, dan surat. Nasabah juga dapat menghubungi 1500176 untuk mendapatkan informasi lengkap terkait proses pengalihan ini.

Judul	Berita Foto - Pembayaran Klaim Asuransi AXA Mandiri
--------------	---

Nama Media	Investor Daily
-------------------	----------------

Newstrend	Klaim Asuransi Unit Link
------------------	--------------------------

Halaman/URL	24
--------------------	----

Tanggal Berita	2021-12-23
-----------------------	------------

Sentimen	Netral
-----------------	--------



Pembayaran Klaim Asuransi AXA Mandiri

Direktur PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) Rudi Nugraha (kiri) menyerahkan pembayaran klaim asuransi kepada dua nasabah di Semarang dengan total klaim sebesar Rp 8,1 miliar, kemarin. Keduanya menerima klaim asuransi atas produk asuransi unitlink, yaitu produk Asuransi Mandiri Sejahtera Mapan dan polis Asuransi Mandiri Perlindungan Sejahtera di AXA Mandiri. Hingga September 2021, total pembayaran klaim asuransi AXA Mandiri secara nasional mencapai Rp 6,2 triliun.