

Selasa, 23 November 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Premi Bruto Asuransi Jiwa Tumbuh 17% di Kuartal III-2021
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Pertumbuhan Premi Bruto Asuransi Jiwa Q3/2021
Halaman/URL	https://investor.id/finance/271786/premi-bruto-asuransi-jiwa-tumbuh-17-di-kuartal-iii2021
Tanggal Berita	2021-11- 22
Sentimen	Positif



Premi Bruto Asuransi Jiwa Tumbuh 17% di Kuartal III-2021

Senin, 22 November 2021 (22/11/2021)
 Penulis: Andhika Lantamasari andhikalantamasari@investor.id

JAKARTA, investor.id - Premi bruto (gross written premium/GWP) asuransi jiwa tumbuh sebesar 17% secara tahunan (year on year/yoY) menjadi Rp 149,41 triliun di kuartal III 2021. Peningkatan utamanya didorong dari premi bisnis baru (new business premium/NBP).

Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), premi bruto asuransi jiwa sempat susut sebesar 7% (yoY) di kuartal II-2020 dan Rp 143,7 triliun menjadi Rp 133,92 triliun. Nilai itu kemudian kembali tumbuh 17% (yoY) menjadi Rp 149,41 triliun pada kuartal III 2021.

Perbaikan itu didorong dari perolehan premi bisnis baru juga kembali tumbuh positif, setelah sempat turun 11% (yoY) pada kuartal III 2020 dan Rp 99,99 triliun menjadi Rp 92,12 triliun. Sedangkan di kuartal II-2021 premi bisnis baru melonjak 18% (yoY) menjadi Rp 94,26 triliun.

"Memang penetrasi asuransi masih rendah dan menjadi tantangan. Kita di kuartal III 2020 dibanding periode sama tahun sebelumnya, GWP asuransi jiwa terjadi penurunan 7% (yoY). Tetapi tahun ini industri asuransi jiwa telah kembali di kuartal III-2021 menjadi sekitar Rp 150 triliun tapi memang harus diakui industri ini masih kecil jika dibandingkan dengan perbankan," papar Ketua Bidang R&D, Pelaporan dan IT Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Edy Tuhirman pada diskusi virtual dengan tema Kebangkitan Sektor Keuangan di acara *Berkasatu Outlook 2022*, Senin (22/11).



Reaksi R&D, R&D, Pelaporan dan IT Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Edy Tuhirman pada diskusi virtual dengan tema Kebangkitan Sektor Keuangan di acara *Berkasatu Outlook 2022*, Senin (22/11).

Dia mengungkapkan, peningkatan premi juga didorong meningkatnya kesadaran (awareness) masyarakat akan pentingnya asuransi, sebagai dampak pandemi. Apalagi, data menunjukkan bahwa klaim atas risiko meninggal dunia meningkat dua kali lipat yang juga mengindikasikan bahwa risiko masih sangat tinggi.

Klaim atas risiko meninggal dunia yang dibayarkan perusahaan asuransi jiwa pada tahun 2020 hanya sebesar Rp 7,7 triliun. Nilai itu meningkat hampir dua kali lipat meskipun baru sampai kuartal III-2021 menjadi Rp 12,7 triliun, dipengaruhi puncak Covid-19 pada Juli 2021.

Selain itu, bentuk komitmen juga ditunjukkan industri asuransi jiwa melalui klaim yang dibayarkan terhadap polis asuransi kesehatan. Di 2020, klaim asuransi kesehatan sempat susut 6% dari Rp 7,7 triliun menjadi Rp 7,3 triliun. Hal itu dibarengi karena masyarakat enggan untuk ke rumah sakit. Tapi klaim tersebut mulai meningkat menjadi Rp 7,7 triliun hingga kuartal III-2021.

Melihat situasi pandemi yang mulai terkendali, klaim atas asuransi kesehatan dan asuransi meninggal dunia kini relatif menunjukkan penurunan. Kabar positif untuk neraca keuangan perusahaan asuransi itu pun diikuti dengan perbaikan produksi premi.

"Prospek ke depan sangat menarik, harapan kita di tahun 2022 nanti sudah kembali. Namun demikian, masalah juga sudah terbiasa dengan digital. Maka kita harus terbiasa dengan dua proses yakni secara offline dan online. Apalagi minat untuk berasuransi itu tumbuh, baik asuransi jiwa maupun asuransi umum. Kami sangat optimis akan prospek industri ini," beber dia.

Edy Tuhirman yang juga menjabat CEO Generali Indonesia menyampaikan, pihaknya bergerak cepat untuk memfasilitasi pelayanan bisa tetap dilakukan meskipun aktivitas dibatasi oleh pandemi. Hal pertama yang dilakukan adalah memastikan para karyawan aman dan sehat untuk mempercepat proses dipulihkan secara end to end.

"Meski sedikit merepotkan tapi harus diutamakan para karyawan di rumah. Seluruh pelayanan saat pandemi dilakukan dari rumah. Perusahaan akhirnya bisa melakukan itu secara menyeluruh," kata dia.

Dia menambahkan, pihaknya hanya memiliki satu cabang yakni di Jakarta sehingga proses bisnis harus bisa dilakukan secara digital agar mampu melayani seluruh wilayah di Indonesia. Agensi Generali Indonesia misalnya, kini larut dalam aplikasi untuk menjual produk asuransi secara digital. Dan satu nasabah pun domisili, tersedia aplikasi untuk membeli asuransi secara digital.

"Dengan begitu, pembayaran premi, perubahan polis, sampai klaim bisa dilakukan melalui aplikasi mobile. Kita juga masuk ke segment milenial melalui dua aplikasi. Pertama, aplikasi untuk bertani dan disebut baik. Ada nasabah milenial yang ingin membeli asuransi langsung secara mandiri juga bisa melalui platform digital. Kita siapkan berbagai kanal untuk memastikan semua kebutuhan terpenuhi, baik dari sisi nasabah atau dari sisi agen," jelas Edy.

Generali Indonesia, lanjut dia, telah menyiapkan aplikasi Dokter Leo untuk nasabah melakukan konsultasi medis. Kreasi saat ini masih ada sebagian nasabah yang enggan untuk pergi ke rumah sakit memeriksa kesehatannya. Aplikasi itu pun memungkinkan untuk nasabah menerima obat sampai ke rumah. Berikutnya, aktivitas seminar kesehatan yang sebelumnya masih dilakukan secara offline kini dilakukan secara online.

Dari sisi investasi, Edy memaparkan tiga keluhan pada investasi di unit link yaitu informasi dan pengetahuan, waktu untuk monitor, dan digesir tanpa emotional involvement. Dari tiga permasalahan itu, Generali Indonesia pun menghadirkan robot investasi untuk. Sejak layanan itu diperkenalkan, tahun lalu perusahaan mendapatkan profit terbesar sejak diadukan 13 tahun lalu, dengan risk based capital (RBC) sebesar 475%.

Judul	GENERALI : Pandemi Mereda, Prospek Bisnis Asuransi Jiwa Positif
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Pertumbuhan Premi Bruto Asuransi Jiwa Q3/2021
Halaman/URL	24
Tanggal Berita	2021-11- 23
Sentimen	Netral

Generali: Pandemi Mereda, Prospek Bisnis Asuransi Jiwa Positif



Edy Tuhirman

JAKARTA – PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia menilai situasi pandemi Covid-19 mulai terkendali, sehingga klaim atas asuransi kesehatan dan asuransi meninggal dunia kini relatif menunjukkan penurunan.

"Prospek ke depan sangat menarik, harapan kita tahun 2022 nanti sudah kembali. Namun demikian, nasabah juga sudah terbiasa dengan digital. Maka kita harus terbiasa dengan dua proses yakni secara *offline* dan *online*. Apalagi minat untuk berasuransi itu tumbuh, baik asuransi jiwa maupun asuransi umum. Kami sangat optimis akan prospek industri

ini," kata Direktur Utama Asuransi Jiwa Generali Indonesia Edy Tuhirman pada diskusi virtual dengan tema Kebangkitan Sektor Keuangan di acara *Beritasatu Economic Outlook 2022*, Senin (22/11).

Edy Tuhirman menyampaikan, pihaknya bergerak cepat untuk memastikan pelayanan bisa tetap dilakukan meskipun aktivitas dibatasi oleh pandemi. Hal pertama yang dilakukan adalah memastikan para karyawan aman dan sehat untuk mempercepat proses digitalisasi secara *end-to-end*. "Meski sedikit merepotkan tapi harus diselesaikan para karyawan di rumah. Seluruh pelayanan saat pandemi dilakukan dari rumah. Perusahaan akhirnya bisa melakukan itu secara menyeluruh," kata dia.

Generali Indonesia hanya memiliki satu cabang yakni di Jakarta sehingga proses bisnis harus bisa dilakukan secara digital agar mampu melayani seluruh wilayah di Indonesia. Agen Generali Indonesia misalnya, kini turut dibekali aplikasi untuk menjual produk asuransi secara digital. Dari sisi nasabah pun demikian, tersedia aplikasi untuk membeli asuransi secara digital.

"Dengan begitu, pembayaran premi, perubahan polis, sampai klaim bisa dilakukan melalui aplikasi *mobile*. Kita juga masuk ke segmen milenial melalui dua aplikasi. Pertama, aplikasi wakaf untuk berbagi dan disambut baik. Ada nasabah milenial yang ingin membeli asuransi langsung secara mandiri juga bisa melalui platform digital. Kita siapkan berbagai kanal untuk memastikan semua kebutuhan terpenuhi, baik dari sisi nasabah atau dari sisi agen," jelas Edy.

Generali Indonesia, lanjut dia, telah menyiapkan aplikasi Dokter Leo untuk nasabah melakukan konsultasi medis. Melihat saat ini masih ada sebagian nasabah yang enggan untuk pergi ke rumah sakit memeriksa kesehatannya. Aplikasi itupun memungkinkan untuk nasabah menerima obat sampai ke rumah. Berikutnya, aktivitas seminar kesehatan yang sebelumnya masih dilakukan secara *offline* kini dilakukan secara *online*.

Dari sisi investasi, Edy memaparkan tiga keluhan pada investasi di *unit link* yaitu informasi dan pengetahuan, waktu untuk monitor, dan disiplin tanpa *emotional involvement*. Dari tiga permasalahan itu, Generali Indonesia pun menghadirkan robot investasi untuk. Sejak layanan itu diperkenalkan, pada tahun lalu perusahaan membukukan profit terbaik sejak dilahirkan 13 tahun lalu, dengan *risk based capital* (RBC) sebesar 475%.

Sementara itu, Edy Tuhirman yang juga ketua bidang R&D, laporan dan TI Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menjelaskan, premi bruto (*gross written premium/GWP*) asuransi jiwa tumbuh 17% secara tahunan (*year on year/yoY*) menjadi Rp 149,41 triliun pada kuartal III-2021. Peningkatan utamanya disokong dari premi bisnis baru (*new business premium/NBP*).

Data AAJI, premi bruto asuransi jiwa sempat susut sebesar 7% (*yoY*) di kuartal III-2020 dari Rp 143,7 triliun menjadi Rp 133,99 triliun. Nilai itu kemudian berbalik tumbuh 17% (*yoY*) menjadi Rp 149,41 triliun pada kuartal III-2021.

Perbaikan itu ditopang dari perolehan premi bisnis baru juga berbalik tumbuh positif setelah sempat turun 11% (*yoY*) pada kuartal III-2020, dari Rp 89,98 triliun menjadi Rp 80,12 triliun. Sedangkan pada kuartal III-2021 premi bisnis baru melesat 18% (*yoY*) menjadi Rp 94,26 triliun. **(pri)**

Judul	Roboarms Tetap Menjadi Andalan Generali
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Teknologi RoboArms Produk Unitlink Generali Indonesia
Halaman/URL	63
Tanggal Berita	2021-11- 23
Sentimen	Netral

RoboARMS Tetap Menjadi Andalan Generali

CEO Generali Indonesia, Edy Tuhirman, mengungkapkan dalam kondisi pasar yang sangat fluktuatif terlebih saat pandemi Covid-19, penting bagi nasabah disiplin mengecek portofolio untuk mengetahui nilai investasi sekaligus mengubah alokasinya. Tetapi karena kesibukan nasabah membuat unitlink kurang mendapat perhatian.

"Dan, Generali memahami, akhirnya kami menghadirkan RoboARMS. Hingga 30 September 2021, ada 97 persen kinerja porsi investasi nasabah yang menggunakan RoboARMS dapat di atas IHSG, bahkan ada diantaranya mencapai 44 persen di atas IHSG," ungkap Edy Tuhirman dalam diskusi secara daring bertema *'Unitlink: Melihat dengan Perspektif Berbeda'*, 15 Oktober 2021.

Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Budi Tampubolon, menyampaikan bahwa di tengah beberapa isu yang mengemuka terkait industri asuransi kalau dicermati pertumbuhan asuransi jiwa semester I/2021 dibanding semester I/2020 ada peningkatan dan yang naik signifikan kanal *bancassurance*. ■ **Wiek**

Sentimen Netral[illegible]

Sebagai asuransi ultrafleksibel pertama di Indonesia, Flexi Life memiliki beberapa keunggulan. Dengan asuransi ini, *sandwich generation* dapat menentukan perlindungan jiwa hingga Rp 5 miliar tanpa perlu melakukan *medical check-up*.

Baca juga: [Memilik Pentingnya Asuransi Bagi Generasi Sandwich](#)

Selain itu, nasabah bebas mengubah besaran uang pertanggungan, masa pertanggungan, frekuensi pembayaran premi, dan mengajukan perubahan lainnya sesuai kebutuhan seiring perubahan tahapan kehidupan. Perubahan tersebut bisa dilakukan secara *online*.

"Tak hanya itu, polis *auto renew* secara otomatis diperpanjang setiap tahun. Nasabah tidak perlu repot mendaftar ulang tanpa perlu menjawab pertanyaan terkait kesehatan," tutur Windawati.

Ia menambahkan, asuransi Flexi Life juga bisa dibeli secara *online* dengan jaminan harga terbaik. Seluruh premi yang dibayar pun dapat dioptimalkan untuk manfaat perlindungan. Proses klaim juga 100 persen dilakukan secara *online*.

Dengan Flexi Life, lanjut Windawati, generasi *sandwich* bisa mempersiapkan dana untuk orang terkasih apabila terjadi risiko meninggal dunia.

Baca juga: [Tips Mengatur Keuangan untuk Generasi Sandwich, "Naik di Sini Tekan di Sana"](#)

Flexi Life memberikan 100 persen uang pertanggungan kepada penerima manfaat yang tercantum pada polis jika orang yang diasuransikan atau tertanggung meninggal dunia karena sakit ataupun kecelakaan.

Adapun lama masa pertanggungan mulai dari 1 tahun atau sampai usia 85 tahun. Masa pembayaran premi akan mengikuti masa pertanggungan.

"Frekuensi pembayaran premi bisa dipilih secara tahunan, semesteran, kuartalan, ataupun bulanan," paparnya.

Untuk mengetahui informasi lebih lengkap terkait produk Astra Life, kunjungi ilovelife.co.id dan follow Instagram [@astralifeid](https://www.instagram.com/astralifeid) untuk berbagai tips menarik lainnya.

Baca juga: [Generasi Sandwich, 4 Alokasi Keuangan Ini Perlu Kamu Perhatikan](#)

Selama kampanye tersebut berlangsung, rangkaian kegiatan dalam bentuk webinar, talk show, serta konten edukatif lainnya dihadirkan melalui akun Instagram dan Twitter Astra Life.

Informasi lebih lanjut mengenai kampanye [#BetterSandwichGen](#), silakan klik [tautan berikut](#).

4. Komunikasikan dengan pasangan dan keluarga

Setelah mengetahui kondisi dan strategi perencanaan keuangan, komunikasikan hal tersebut dengan pasangan dan anggota keluarga. Jangan ragu pula untuk mengajak pasangan menyusun rencana bersama.

Selain itu, kamu juga perlu membangun komunikasi dengan orangtua. Beri pengertian tentang kemampuan finansialmu agar orangtua lebih memahami.

Baca juga: [Ingin Lepas dari Jebakan Generasi Sandwich, Simak Tips Ini](#)

Pola komunikasi yang baik akan meminimalisasi konflik. Hubungan suami istri dan orangtua dapat semakin kuat. Hal ini akan berdampak pada kesehatan mental kamu. Dengan demikian, kamu dapat menjadi generasi *sandwich* yang lebih baik.



Tolai
Seriti
padé



Tahu
Labé
1,83



Perir
Nasi
Pron



Karté
Tahu
Pela

Judul	Skema Asuransi Atau Tabungan
Nama Media	Banjarmasin Post
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Jiwa
Halaman/URL	12
Tanggal Berita	2021-11- 22
Sentimen	Netral

Skema Asuransi atau Tabungan

MENYIAPKAN dana pendidikan tersedia berbagai macam skema. Skema pertama bisa menggunakan asuransi pendidikan dengan membayar secara cicilan untuk kurun waktu tertentu sehingga pas waktu akan digunakan, dana tersebut bisa diambil untuk membayar keperluan kuliah anak-anak. Skema ini menggunakan lembaga asuransi yang memiliki berbagai produk.

Skema kedua adalah tabungan pendidikan melalui lembaga keuangan bank. Berbagai bank baik dengan sistem konvensional maupun syariah menawarkan sistem tabungan yang bersifat tetap untuk dana pendidikan anak yang pada kurun waktu tertentu akan bisa diambil sesuai kontraknya. Sistem ini bahkan dilengkapi dengan sistem asuransi jiwa bagi nasabahnya.

Sedangkan skema yang ketiga misalnya dengan sistem tabungan emas pada berbagai lembaga keuangan, baik bank maupun pegadaian yang tujuannya tidak khusus untuk pendidikan, namun tujuan tabungan bersifat umum dengan tujuan pribadi untuk keperluan pendidikan anak-anak.

Skema ini untuk menjaga nilai mata uang yang cenderung merosot karena inflasi sehingga dengan skema ini nilai tabungan emas ini nilainya relatif aman.

Skema keempat melalui menyimpan uang melalui investasi saham atau reksadana. Kedua jenis investasi ini merupakan sarana menjaga nilai uang. Karena dalam jangka panjang, investasi dalam bentuk aset finansial seperti saham dan reksadana dalam jangka panjang akan naik jauh lebih tinggi dibanding tabungan.

Namun, mesti dimonitor terus, karena untuk produk reksadana, kadang-kadang setelah periode tahun tertentu akan diganti dengan produk yang lain.

Jadi nasabah tinggal mengorversinya dengan produk lainnya dan nilai yang kita miliki sudah meningkat terus.

Jadi secara umum, dana persiapan pendidikan anak di masa depan dapat dilakukan dengan berbagai skema.

Dan perlu diketahui bahwa setiap skema memiliki kelebihan dan kekurangannya. Karena sebagaimana sifat tabungan jangka panjang adalah merupakan investasi yang tentunya ada risiko. Karena itu, orang tua hendaknya memahami bahwa setiap pilihan yang ingin dipilih sudah dimengerti dan dipahami manfaat dan risiko tiap pilihan. Dan sebaiknya berkonsultasi dan meminta informasi dari berbagai sumber atau perusahaan yang menawarkan produknya sebelum memutuskan dari tiap skema sehingga terhindar dari risiko yang besar. (Iis)

**NEWS
ANALYSIS**



ISTIMEWA

**PROF DR M HANDRY
IMANSYAH**
Guru Besar FEB ULM

Judul	PT AXA FINANCIAL INDONESIA NIHARIKA YADAV Dari Rugi Menjadi Untung
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kinerja AXA Financial Periode 2020
Halaman/URL	14
Tanggal Berita	2021-11- 23
Sentimen	Netral

PT AXA Financial Indonesia

Niharika Yadav Dari Rugi Menjadi Untung



PT AXA Financial Indonesia (AFTI) mencatat kinerja keuangan yang kuat sepanjang tahun 2020 yang penuh tantangan. Dalam kajian Lembaga Riset

Media Asuransi Indonesia (LRMA), di tengah pandemi Covid-19 yang terjadi di Indonesia, perseroan mampu membukukan perbaikan kinerja laba bersih setelah pajak yakni dari rugi Rp3,78 miliar di tahun 2019 menjadi laba Rp71,82 miliar di tahun 2020.

Walaupun pendapatan premi turun 4,74 persen dibandingkan tahun sebelumnya, kinerja keuangan AXA Financial tetap bagus karena di saat bersamaan jumlah beban klaim dan manfaat dibayar turun hingga 33,94 persen. Di tahun 2020, pendapatan premi perseroan tercatat sebesar Rp1,31 triliun, turun dibandingkan tahun 2019 yang sebesar Rp1,37 triliun. Sedangkan beban klaim dan manfaat dibayar, turun dari Rp869,62 triliun di tahun 2019 menjadi Rp574,50 di tahun 2020.

Di tengah kondisi perekonomian yang terpuruk akibat pandemi Covid-19, AXA Financial Indonesia membukukan total pendapatan sebesar Rp1,36 triliun di tahun 2020. Di sisi lain, total beban perseroan di tahun yang sama tercatat sebesar Rp1,25 triliun. Hal ini membuat perseroan tetap membukukan laba di tahun lalu.

"Kinerja positif tersebut terutama didukung oleh keberhasilan perusahaan dalam mengelola biaya operasional yang lebih efisien dan optimal sejalan dengan adaptasi perusahaan dalam situasi pandemi Covid-19," jelas Presiden Direktur AXA Financial Indonesia, Niharika Yadav, Mei 2021.

Berkat kemampuan menjaga kinerja keuangan yang bagus di tahun 2020, AXA Financial Indonesia diputuskan Dewan Juri *Insurance Award* 2021 menjadi salah satu *Best Insurance* 2021 *Media Asuransi*, untuk kelompok asuransi jiwa dengan ekuitas Rp500 miliar hingga Rp1,25 triliun. ■ S. Edi Santosa

Judul	DAVID NOLAN Kinerja 2020 Tetap Terjaga
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kinerja Allianz Life Indonesia Periode 2020
Halaman/URL	12
Tanggal Berita	2021-11- 23
Sentimen	Netral

PT Asuransi Allianz Life Indonesia

David Nolan Kinerja 2020 Tetap Terjaga



PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) mampu mempertahankan keberadaannya dalam daftar *Best Life Insurance* 2021 untuk kelompok

ekuitas Rp4 triliun ke atas yang diadakan oleh *Media Asuransi*. Dampak pandemi Covid-19 mempengaruhi hasil kinerja perusahaan asuransi jiwa asal Jerman ini, sehingga mengubah posisinya dalam kelompok tersebut.

Kajian dilakukan oleh Lembaga Riset Media Asuransi (LRMA) yang ada di bawah naungan *Media Asuransi* dengan berdasarkan laporan keuangan publikasi perusahaan per Desember 2020. Untuk penentuan akhir perusahaan asuransi yang masuk dalam tiga teratas dalam kelompok tersebut merupakan hasil keputusan Dewan Juri *Best Insurance* 2021.

Di sepanjang 2020 perseroan berhasil mencetak pertumbuhan laba bersih sesudah pajak sebesar 15,96 persen, dari pencapaian tahun 2019 sebesar Rp1,18 triliun menjadi Rp1,37 triliun pada 2020. Ekuitasnya tercatat naik 8,89 persen dari Rp6,51 triliun di 2019 meningkat menjadi Rp7,09 triliun di akhir 2020.

Perusahaan berhasil membukukan pertumbuhan premi neto sebesar 28,06 persen, dari perolehan tahun 2019 sebesar Rp12,47 triliun meningkat menjadi Rp15,96 triliun pada 2020. Di pihak lain, beban klaim dan manfaat yang ditanggung perusahaan naik 29,36 persen dari Rp9,82 triliun menjadi Rp12,70 triliun. Terjadinya kenaikan pada beban klaim dan manfaat terutama dikarenakan adanya pandemi Covid-19 menjadikan tertanggung banyak yang melakukan klaim.

Allianz Life Indonesia yang tahun ini memasuki usia ke-25, sekarang berada di bawah komando David Nolan sebagai direktur utama. Pergantian pimpinan baru untuk Allianz Life Indonesia tersebut diumumkan secara resmi oleh perseroan pada awal Oktober 2021. ■
W. Widiastuti

Judul	Asuransi Jiwa Lokal Mengejar Pemain Asing
Nama Media	Kontan
Newstrend	Pertumbuhan Aset Industri Asuransi Jiwa Q3/2021
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-11- 23
Sentimen	Netral

Asuransi Jiwa Lokal Mengejar Pemain Asing

BNI Life dan BRI Life masuk sepuluh besar aset terbesar

Adrianus Octaviano

JAKARTA. Di tengah kepingan asuransi jiwa asing, perusahaan pelat merah terus gencar meningkatkan aset. Hingga kuartal ketiga tahun ini, asuransi jiwa asing memang masih terus menguasai dari sisi aset.

Namun dua perusahaan pelat merah yakni BNI Life dan BRI Life masih mampu masuk ke daftar sepuluh besar pemain asuransi jiwa (lihat *info-grafik*). Hingga kuartal III-2021, perusahaan asuransi jiwa dengan aset tertinggi masih ditempati oleh Prudential Life yang memiliki aset hingga Rp 64,65 triliun dan tumbuh 5,40% yoy di kuartal III-2021.

Namun, pertumbuhan tersebut sedikit mengalami perlambatan dari kuartal sebelumnya yang bisa tumbuh 7,12% secara tahunan.

Novi Imelda, *Chief Investment & Wealth Officer* Prudential Indonesia mengatakan salah satu hal yang mempengaruhi pertumbuhan aset perusahaan ialah meningkatnya aset investasi dikelola perusahaan. Jika melihat laporan keuangan di kuartal III, aset investasi kelolaan Prudential Life mencapai Rp 60,04 triliun atau tumbuh 6,74%.

Adapun, Prudential Life banyak menempatkan aset in-

vestasinya di saham yang mencapai Rp 31,91 triliun.

Karin Zulkarnaen, *Chief Marketing Officer* Allianz Life Indonesia menyatakan bahwa pandemi Covid-19 masih menjadi tantangan yang meng-

Aset asuransi jiwa masih tertekan penyebaran pandemi.

hambat pertumbuhan aset. "Terutama apabila situasi ini berlangsung dalam jangka waktu panjang, karena dapat mempengaruhi pertumbuhan

bisnis dan kondisi pasar," ujar Karin.

Selain dua asuransi asing tersebut, BNI Life menjadi salah satu pemain lokal yang tengah memupuk pertumbuhan asetnya. Saat ini, BNI Life mencatatkan total aset besar mencapai Rp 20,89 triliun atau tumbuh 13,90%.

Direktur Keuangan BNI Life Eben Eser Nainggolan pun menyebutkan bahwa pertumbuhan aset bisa sedikit terhambat dikarenakan kenaikan klaim, baik yang berupa klaim meninggal dunia maupun penebusan polis.

"Tahun depan kami memproyeksikan aset BNI Life akan terus bertumbuh dengan target aset lebih dari Rp 24 triliun," ujar Eben.

Daftar 10 Asuransi Jiwa dengan Aset Terbesar di Kuartal III-2021 (Rp triliun)

Nama Perusahaan	Q3-2020	Q3-2021	YOY
Prudential Life	61,34	64,65	5,40%
Manulife Indonesia	52,09	59,96	15,11%
AIA Financial	50,41	53,39	5,91%
Allianz Life	34,46	39,38	14,28%
Indolife Pensionsama	29,02	36,79	26,77%
Axa Mandiri Financial	29,48	36,37	23,37%
Asuransi Simas Jiwa	33,88	32,55	-3,93%
BNI Life	18,34	20,89	13,90%
Sequis Life	17,94	19,03	6,08%
BRI Life	11,71	16,89	44,24%

Sumber: Riset KONTAN

Judul	Aset perusahaan asuransi jiwa asing terus tumbuh hingga kuartal III-2021
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Pertumbuhan Aset Industri Asuransi Jiwa Q3/2021
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/aset-perusahaan-asuransi-jiwa-asing-terus-tumbuh-hingga-kuartal-iii-2021
Tanggal Berita	2021-11- 22
Sentimen	Netral

Aset perusahaan asuransi jiwa asing terus tumbuh hingga kuartal III-2021

Senin, 22 November 2021 / 17:00 WIB

[f](#) [t](#) [g+](#) [in](#) [v](#) [p](#) [RUMAH BERITA](#)



02/27/2021 - Prudential mengumumkan kinerja di Asia dan beberapa hasil perusahaan aset-nya di Asia. Prudential Insurance Group Indonesia (PIGI) Jakarta (Foto: IGIGI/ANU) Arifur Agung Waluyo

Asuransi

Reporter: Adrianus Octaviano | Editor: Herlina Kartika Dewi

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Perusahaan asuransi jiwa yang mayoritas sahamnya dimiliki asing terus mencatatkan pertumbuhan aset di industri asuransi jiwa. Mayoritas dari mereka masih terus mencatatkan pertumbuhan aset sehingga tak banyak merubah peta persebaran aset. Berdasarkan riset Kontan.co.id, perusahaan asuransi jiwa dengan aset tertinggi masih ditempati oleh Prudential Life yang memiliki aset hingga Rp 64,65 triliun dan tumbuh 5,40% yoy di kuartal III-2021. Namun, pertumbuhan tersebut sedikit melambat dari kuartal sebelumnya yang tumbuh 7,12% yoy.



Selanjutnya, perusahaan asuransi jiwa yang memiliki aset terbesar adalah perusahaan-perusahaan yang berafiliasi asing seperti Manulife Indonesia (Rp 59,96 triliun), AIA Financial (Rp 53,39 triliun), dan Allianz Life (Rp 39,38 triliun).

Novi Imelda, Chief Investment & Wealth Officer Prudential Indonesia mengatakan salah satu hal yang mempengaruhi pertumbuhan aset perusahaan ialah meningkatnya aset investasi dikelola perusahaan.

Jika melihat laporan keuangan di kuartal III, aset investasi kelolaan Prudential Life mencapai Rp 60,04 triliun atau tumbuh 6,74%.

Baca Juga: BUMN holding asuransi dan penjaminan buka lowongan kerja besar-besaran, ini infonya

Adapun, Prudential Life banyak menempatkan aset investasinya di saham yakni mencapai Rp 31,91 triliun. "Pertumbuhan aset investasi Prudential Indonesia meningkat seiring dengan pemulihan ekonomi Indonesia serta kenaikan indeks harga saham gabungan (IHSG) di pasar modal yang mencapai 29%," ujar Novi Senin (22/11).

Meskipun mencatatkan kinerja yang positif, Novi bilang pihaknya tetap mengantisipasi dampak pandemi COVID-19 masih akan memberikan tantangan dengan risiko ketidakpastian yang masih ada.

Karin Zulkarnaen, Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia juga bilang pandemi masih menjadi tantangan yang menghambat pertumbuhan aset.

"Terutama apabila situasi ini berlangsung dalam jangka waktu panjang, karena dapat mempengaruhi pertumbuhan bisnis dan kondisi pasar," ujar Karin.

Adapun, total aset Allianz di kuartal III-2021 tumbuh 14%. Capaian tersebut didorong oleh pertumbuhan positif pada pendapatan premi bruto (GWP) sebesar 29,38% menjadi Rp 13,42 triliun.

Meskipun masih dipimpin oleh perusahaan asuransi jiwa yang dimiliki asing, bukan berarti perusahaan asuransi yang dimiliki oleh negara memiliki aset yang minim. Contohnya, BNI Life yang masih mencatatkan total aset besar mencapai Rp 20,89 triliun atau tumbuh 13,90%.

Meskipun tumbuh, Direktur Keuangan BNI Life Eben Ezer Nainggolan menyebutkan pertumbuhan aset bisa sedikit terhambat dikarenakan kenaikan klaim baik itu klaim meninggal dunia maupun penebusan polis.

Seperti diketahui, BNI Life mencatat penurunan pemegang polis hingga Oktober lalu. Misalnya saja, sampai dengan Oktober 2021 pemegang polis unit link inforce (aktif) mengalami penurunan sekitar 5% menjadi sekitar 113.000 polis.

Eben bilang tahun depan akan melakukan berbagai upaya untuk meningkatkan kinerja dan pertumbuhan perusahaan dengan melakukan beberapa strategi seiring terus berharap pandemi ini segera berakhir sehingga bisnis dapat kembali normal dan bertumbuh.

"Tahun depan kami memproyeksikan aset BNI Life akan terus bertumbuh dengan target aset lebih dari Rp 24 triliun," pungkas Eben.

Judul	Targetkan 5 Ribu Polis, Sequis Life Luncurkan Produk <i>Super Easy Health</i>
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Produk Asuransi Kesehatan Digital Sequis Life
Halaman/URL	https://investor.id/finance/271759/targetkan-5-ribu-polis-sequis-life-luncurkan-produk-super-easy-health
Tanggal Berita	2021-11- 22
Sentimen	Netral



Sequis Life meluncurkan produk asuransi kesehatan dengan nama Sequis Super Easy Health. (K1)

Targetkan 5 Ribu Polis, Sequis Life Luncurkan Produk *Super Easy Health*

Senin, 22 November 2021 17:33 WIB
Primo Andianto (@primoandianto@booritooutumedia.com)



JAKARTA, investor.id - PT Asuransi Jiwa Sequis Life (Sequis), melalui kanal pemasaran digital *Super You by Sequis*, meluncurkan produk asuransi kesehatan dengan nama *Sequis Super Easy Health*. Produk ini ditargetkan bisa menghasilkan 5 ribu polis dalam setahun sejak peluncurannya.

Head of Digital Channel Sequis Antonius Tan mengatakan bahwa *Sequis Super Easy Health* merupakan produk asuransi kesehatan ketiga dari lini *Super You by Sequis*.

Sebelumnya, pada awal semester tahun ini, *Super You* juga sudah meluncurkan asuransi kesehatan *Super Well Protection* (asuransi kesehatan penyakit kritis) dan *Super Care Protection* (asuransi kesehatan penyakit menular).

Produk terbaru itu akan melengkapi seri produk asuransi kesehatan *Super You* agar nasabah dan calon nasabah dapat memilih sesuai dengan kebutuhan dan kemampuannya.

Dengan begitu, nasabah pun bisa memiliki perlindungan kesehatan yang lebih memadai dan dapat mengakses layanan kesehatan dengan cepat tanpa terhambat biaya.

"Hingga akhir tahun ini, kami menargetkan *Sequis Super Easy Health* bisa menghasilkan 500 polis, bahkan sampai setahun mendatang, kami optimis bisa mendapatkan hingga 5.000 polis," sebut Anton. lewat keterangannya, Senin (22/11).

Menurut dia, pihaknya yakin dengan keunggulan produk asuransi kesehatan tersebut karena memiliki sejumlah manfaat bersaing, yaitu memberikan pertanggungan pada segala risiko kesehatan tanpa spesifikasi penyakit tertentu, manfaat kesehatan dengan batas tahunan hingga Rp 1 miliar, dan premi yang murah.

Anton menyampaikan, premi ditawarkan mulai dari Rp 135 ribu yang memungkinkan untuk dijangkau oleh para milenial yang baru berkarier, keluarga muda, atau yang memiliki pendapatan terbatas.

Produknya pun sudah bisa dibeli di superyou.co.id. Ke depan, *Super You* akan bekerja sama dengan berbagai mitra bisnis dari Sequis untuk memasarkan *Sequis Super Easy Health*.

Produk asuransi kesehatan itu disebut memberikan perlindungan menyeluruh untuk perawatan medis, mulai dari rawat jalan sebelum dan sesudah rawat inap, serta kebutuhan rawat inap, dengan fasilitas kamar dua tempat tidur senilai Rp 750 ribu.

Produk juga telah dilengkapi berbagai manfaat lainnya, seperti biaya ICU, biaya rawat jalan untuk kemoterapi, radioterapi, fisioterapi, terapi okupasi, hemodialisa, dan biaya rawat jalan darurat (termasuk perawatan gigi) akibat kecelakaan.

Sistem klaim pun sudah dilengkapi dengan fasilitas *cashless*, sehingga nasabah bisa mendapatkan manfaat rawat inap di Indonesia yang biaya perawatannya akan ditanggung oleh Sequis sesuai tagihan (*as charged*).

Proses seleksi *underwriting* pun didesain mudah dan cepat dengan sistem *Simplified Issuance Offering* (SIO), sehingga calon nasabah tidak perlu melalui pemeriksaan kesehatan yang panjang.

Dengan demikian, nasabah yang berusia 30 hari sampai dengan 65 tahun, serta bisa diperpanjang hingga 70 tahun, bisa mendapatkan perlindungan dengan cara yang mudah.

Para Milenial

Anton mengatakan, peluncuran produk dilakukan menjelang akhir tahun dari *Super You* ditujukan guna membantu khususnya para milenial menyambut tahun baru. Mereka yang juga kerap dianggap generasi sandwich itu perlu menyusun rencana keuangan agar tetap stabil di masa mendatang.

"Saat menyusun resolusi tahun baru, kita berharap dengan perencanaan yang matang dapat membawa perubahan pada finansial keluarga, sehingga semua kebutuhan masa depan dapat terpenuhi," jelasnya.

Salah satunya adalah dengan memiliki asuransi kesehatan untuk menjaga kondisi finansial dan meminimalisasi potensi kerugian agar pendapatan dan harta tidak tergerus jika terjadi risiko sakit.

Memiliki *Sequis Super Easy Health*, tutur dia, berarti satu langkah untuk melindungi finansial keluarga dari risiko gangguan akibat biaya rumah sakit sudah dapat diselesaikan.

Dengan demikian, semakin banyak keluarga Indonesia yang finansialnya terjaga dan terpenuhi memiliki hidup yang lebih berkualitas di masa depan.

Biaya kesehatan disebutnya terus naik setiap tahunnya. Karena itu, sekarang dinilai saat yang tepat untuk menyusun kembali perencanaan keuangan keluarga dan dijadikan asuransi kesehatan sebagai bagian penting di dalamnya.

"*Super You* memberikan kemudahan akses untuk memiliki asuransi kesehatan secara online. Lindungi diri Anda dan keluarga sekarang," pungkas Anton.

Judul	Super You by Sequis Online meluncurkan Sequis Super Easy Health
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Produk Asuransi Kesehatan Digital Sequis Life
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/super-you-by-sequis-online-luncurkan-sequis-super-easy-health
Tanggal Berita	2021-11- 22
Sentimen	Netral

Super You by Sequis Online meluncurkan Sequis Super Easy Health

Senin, 22 November 2021 / 13:30 WIB



ILLUSTRASI: Papanan reseptif Sequis

Asuransi

Reporter: Adrianus Octaviano | Editor: Yudho Winarto

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Super You by Sequis, kanal asuransi digital dari PT Asuransi Jiwa Sequis Life (Sequis) meluncurkan Sequis Super Easy Health. Sequis Super Easy Health adalah produk asuransi kesehatan ketiga dari Super You by Sequis.

Sebelumnya, pada awal semester tahun ini, Super You sudah meluncurkan asuransi kesehatan Super Well Protection (asuransi kesehatan penyakit kritis) dan Super Care Protection (asuransi kesehatan penyakit menular).



Head of Digital Channel Sequis, Antonius Tan menyampaikan bahwa hingga akhir tahun ini, pihaknya menargetkan Sequis Super Easy Health bisa menghasilkan 500 polis. Bahkan sampai setahun mendatang, Anton optimistis bisa mendapatkan hingga 5.000 polis.

"Kami yakin akan keunggulan produk asuransi kesehatan ini karena memiliki sejumlah manfaat bersaing, yaitu memberikan pertanggungan pada segala risiko kesehatan tanpa spesifikasi penyakit tertentu, manfaat kesehatan dengan batas tahunan hingga Rp1 miliar, dan premi yang murah," ujar Anton dalam keterangan resminya, Senin (22/11).

Adapun, premi dari produk ini dimulai dari Rp135 ribu dengan tujuan bisa dijangkau oleh para milenial yang baru berkarir, keluarga muda, atau yang memiliki pendapatan terbatas.

Baca Juga: [Hadapi pandemi, Sequis Life kembangkan inovasi digital](#)

Ke depannya, Super You juga akan bekerja sama dengan berbagai mitra bisnis dari Sequis untuk memasarkan Sequis Super Easy Health.

Produk Sequis Super Easy Health memberikan mulai dari rawat jalan sebelum dan sesudah rawat inap dan kebutuhan rawat inap. Produk ini juga memiliki manfaat lainnya, seperti: biaya ICU, biaya rawat jalan untuk kemoterapi, radioterapi, fisioterapi, terapi okupasi, hemodialisa, dan biaya rawat jalan darurat (termasuk perawatan gigit) akibat kecelakaan.

Anton menambahkan alasan Super You meluncurkan produk asuransi kesehatan ini menjelang akhir tahun karena hendak membantu masyarakat khususnya milenial yang saat ini menjadi sandwich generation yang sadar akan perlunya menyusun resolusi tahun baru karena ingin memiliki finansial yang stabil untuk masa depan mereka dan keluarga.

"Saat menyusun resolusi tahun baru, kita berharap dengan perencanaan yang matang dapat membawa perubahan pada finansial keluarga sehingga semua kebutuhan masa depan dapat terpenuhi. Salah satunya adalah dengan memiliki asuransi kesehatan untuk menjaga kondisi finansial dan meminimalkan potensi kerugian agar pendapatan dan harta tidak tergerus jika terjadi risiko sakit," pungkas Anton.

Judul	Incar 5.000 Polis, SEQUIS LIFE Luncurkan Produk SUPER EASY HEALTH
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Produk Asuransi Kesehatan Digital Sequis Life
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-11- 23
Sentimen	Netral

Incar 5.000 Polis, Sequis Life Luncurkan Produk *Super Easy Health*

JAKARTA – PT Asuransi Jiwa Sequis Life (Sequis) melalui kanal pemasaran digital *Super You by Sequis* meluncurkan produk asuransi kesehatan bernama *Sequis Super Easy Health*. Produk tersebut ditargetkan bisa menghasilkan 5.000 polis dalam setahun sejak peluncuran.

Head of Digital Channel Sequis Antonius Tan mengatakan bahwa *Sequis Super Easy Health* adalah produk asuransi kesehatan ketiga dari *Super You by Sequis*. Sebelumnya, pada awal semester tahun ini, *Super You* sudah meluncurkan asuransi kesehatan *Super Well Protection* (asuransi kesehatan penyakit kritis) dan *Super Care Protection* (asuransi kesehatan penyakit menular).

Produk baru itu akan melengkapi seri produk asuransi kesehatan *Super You* agar nasabah dan calon nasabah dapat memilih sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan. Dengan begitu, nasabah bisa memiliki perlindungan kesehatan yang memadai dan dapat mengakses layanan kesehatan dengan cepat tanpa terkendala biaya.

"Hingga akhir tahun ini, kami menargetkan *Sequis Super Easy Health* bisa menghasilkan 500 polis, bahkan sampai setahun mendatang kami optimis bisa mendapatkan hingga 5.000 polis. Kami yakin akan keunggulan produk asuransi kesehatan ini karena memiliki sejumlah manfaat bersaing, yaitu memberikan pertanggungjanaan

segala risiko kesehatan tanpa spesifikasi penyakit tertentu, manfaat kesehatan dengan batas tahunan hingga Rp 1 miliar, dan premi yang murah," jelas Anton lewat keterangannya, Senin (22/11).

Premi yang ditawarkan mulai dari Rp 135 ribu yang memungkinkan untuk dijangkau oleh para milenial yang baru berkarir, keluarga muda, atau yang memiliki pendapatan terbatas. Produk sudah bisa dibeli di *superyou.co.id*. Ke depan, *Super You* juga akan bekerja sama dengan berbagai mitra bisnis dari Sequis untuk memasarkan *Sequis Super Easy Health*.

Produk asuransi kesehatan itu disebut memberikan perlindungan menyeluruh untuk perawatan medis.

Mulai dari rawat jalan sebelum dan sesudah rawat inap dan kebutuhan rawat inap, dengan fasilitas kamar dua tempat tidur senilai Rp 750 ribu. Produk juga telah dilengkapi berbagai manfaat lainnya, seperti biaya ICU, biaya rawat jalan untuk kemoterapi, radioterapi, fisioterapi, terapi okupasi, hemodialisa, dan biaya rawat jalan darurat (termasuk perawatan gigi) akibat kecelakaan.

Sistem klaim sudah dilengkapi dengan fasilitas *cashless* sehingga nasabah bisa mendapatkan manfaat rawat inap di Indonesia yang biaya perawatannya akan ditanggung oleh Sequis sesuai tagihan (*as charged*). Proses seleksi *underwriting* didesain mudah dan cepat dengan sistem SFO

(*Simplified Issuance Offering*) sehingga calon nasabah tidak perlu melalui pemeriksaan kesehatan yang panjang. Dengan demikian, nasabah yang berusia 30 hari sampai dengan 65 tahun, serta bisa diperpanjang hingga 75 tahun) bisa mendapatkan perlindungan dengan cara yang mudah.

Anton mengatakan, peluncuran produk menjelang akhir tahun dari *Super You* ditujukan guna membantu khususnya para milenial menyambut tahun baru. Mereka yang juga kerap dianggap generasi *sandwich* itu perlu menyusun rencana keuangan agar tetap stabil di masa mendatang.

"Saat menyusun resolusi tahun baru, kita berharap dengan perencanaan

naam yang matang dapat membawa perubahan pada finansial keluarga sehingga semua kebutuhan masa depan dapat terpenuhi. Salah satunya adalah dengan memiliki asuransi kesehatan untuk menjaga kondisi finansial dan meminimalkan potensi kerugian agar pendapatan dan harta tidak tergerus jika terjadi risiko sakit," jelas Anton.

Memiliki *Sequis Super Easy Health*, kata dia, berarti satu langkah untuk melindungi finansial keluarga dari risiko gangguan akibat biaya rumah sakit sudah dapat diselesaikan. Dengan demikian, semakin banyak keluarga Indonesia yang finansialnya terjaga dan berpotensi memiliki hidup yang lebih berkualitas di masa depan. (pri)

Judul	PT GREAT EASTERN LIFE INDONESIA CLEMENT LIEN CHEONG Kiat Raih Posisi Teratas Di Kelasnya
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kinerja Great Eastern Life Indonesia Periode 2020
Halaman/URL	14
Tanggal Berita	2021-11- 23
Sentimen	Netral

PT Great Eastern Life Indonesia

Clement Lien Cheong Kiat Raih Posisi Teratas di Kelasnya



PT Great Eastern Life Indonesia (Great Eastern Life Indonesia) berhasil meningkatkan kinerjanya hingga berhasil meraih posisi teratas dalam jajaran *Best Life Insurance 2021*

kelompok ekuitas Rp500 miliar-Rp1,25 triliun. Ini kali kedua bagi perusahaan asuransi jiwa asal Singapura ini berhasil mempertahankan posisinya sebagai *Best Insurance* yang diadakan oleh *Media Asuransi*.

Perusahaan yang berada di Indonesia sejak 1996 ini berhasil menempatkan diri dalam tataran teratas pada kelompok tersebut. Ini merupakan hasil kajian dari Lembaga Riset Media Asuransi (LRMA) terhadap laporan keuangan publikasi perseroan 2020 dan selanjutnya diputuskan dalam rapat Dewan Juri *Insurance Award 2021*

Clement Lien Cheong Kiat sebagai presiden direktur dan *chief executive officer* (CEO) yang memimpin Great Eastern Life ini di Indonesia sejak 2015. Perusahaan asuransi yang merupakan bagian dari Great Eastern Holdings Limited ini, selama periode 2020 mampu membuktikan bahwa di tengah pandemi Covid-19 tetap dapat meningkatkan kinerja terbaiknya.

Pencapaian terbaik diraih pada laba bersih yang melonjak 260 persen, dari Rp5,71 miliar di 2019 melesat di angka Rp20,58 miliar. Hasil investasi meningkat 170 persen, dari 2019 yang masih Rp31,36 miliar menjadi Rp84,01 miliar di 2020. Sementara itu, aset tumbuh 18 persen, di 2019 sebesar Rp5,93 triliun meningkat jadi Rp7,03 triliun pada 2020. Ekuitas bertumbuh 13,65 persen, di tahun 2019 posisi Rp754,23 miliar menjadi Rp857,22 miliar di 2020.

Adapun *Risk Based Capital* (RBC) masih terjaga pada level 872 persen di 2019 dan turun sedikit menjadi 846 persen pada 2020, tetapi masih jauh di atas batas minimum yang dipersyaratkan Otoritas Jasa Keuangan sebesar 120 persen. ■ *W. Widiastuti*

Judul	Allianz dan CTBC Jalin Kerja Sama Bancassurance, Sediakan Solusi Perlindungan Asuransi Komprehensif
Nama Media	Jatim.tribunnews.com
Newstrend	Produk Bancassurance Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://jatim.tribunnews.com/2021/11/22/allianz-dan-ctbc-jalin-kerja-sama-bancassurance-sediakan-solusi-perlindungan-asuransi-komprehensif
Tanggal Berita	2021-11- 22
Sentimen	Netral

Allianz dan CTBC Jalin Kerja Sama Bancassurance, Sediakan Solusi Perlindungan Asuransi Komprehensif

Selasa, 22 November 2021 21:01

Firmansyah Firmansyah | Editor Dan Praktisi



Pengantar: Berita yang PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) dan PT Bank CTBC Indonesia (Bank CTBC Indonesia) akan menyediakan solusi perlindungan asuransi dengan jalin pemasasan bancassurance.

Laporan Wartawan TribunJatim.com, Firmansyah

TRIBUNJATIM.COM, SURABAYA - PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) dan PT Bank CTBC Indonesia (Bank CTBC Indonesia) baru-baru ini resmi menjalin kerja sama untuk menyediakan solusi dan layanan perlindungan asuransi dengan jalin pemasasan bancassurance.

Dalam kolaborasi ini, Allianz Life Indonesia menyediakan produk dan layanan yang dapat memenuhi kebutuhan nasabah Bank CTBC Indonesia akan perlindungan asuransi.



Dengan memanfaatkan penggunaan digital tools yang disediakan Allianz Life Indonesia, baik untuk tenaga pemasar maupun untuk nasabah juga, kerja sama ini diharapkan untuk memberikan pengalaman bancassurance yang mudah dan aman bagi nasabah Bank CTBC Indonesia.

Direktur & Chief of Partnership Distribution Officer Allianz Life Indonesia, Bianto Surodjo mengatakan, kerja sama strategis antara Allianz Life Indonesia dan Bank CTBC Indonesia akan memenuhi kebutuhan nasabah dengan perlindungan asuransi menggunakan cara yang mudah dan aman.



"Kami berharap kemitraan di jalur bancassurance ini dapat menjadi kerja sama yang kuat dan memberikan banyak manfaat bagi nasabah dalam mempersiapkan rencana masa depannya. Di samping itu, Allianz juga akan memberikan layanan yang didukung oleh proses yang telah terdigitalisasi, baik dalam proses penjualan maupun pengadministrasian," ujar Bianto Surodjo, Senin (22/11/2021).

Dijelaskan Bianto Surodjo, kerja sama ini ditandai juga dengan peluncuran dua produk perlindungan asuransi jiwa unit link, Allianz Wealthlink Preferred Life dan Allianz Assestlink Maxima.

"Kedua produk ini akan memberikan manfaat perlindungan asuransi jiwa sekaligus investasi, serta berbagai manfaat perlindungan tambahan yang dapat dilahiri sesuai kebutuhan nasabah Bank CTBC Indonesia," imbuhnya.

Baca juga: Berpengalaman di Asuransi Jiwa, Rinaldi Mudahar Gabung PWD Insurance Jadi Executive Director Agency

Kata Bianto, Allianz Wealthlink Preferred Life merupakan produk asuransi jiwa unit link dengan metode pembayaran premi berkala. Produk ini dapat menjawab kebutuhan nasabah dalam mengatur keuangan terutama keuangan di masa yang akan datang dengan potensi pengembalian aset dan layanan medical assistance selama polis asuransi berada dalam status aktif.

Belan untuk Anda: Ulang tahun ke-110 mendirkan ROLEX - Diskon 90%

Ditambahkan, Allianz Assestlink Maxima adalah produk asuransi jiwa unit link dengan metode pembayaran premi tunggal. Produk ini dirancang untuk nasabah yang menginginkan perlindungan asuransi korporaternal, sekaligus perlindungan pengembalian aset sebagai rencana keuangan jangka panjang.

Selanjutnya Bianto, Presiden Direktur Bank CTBC Indonesia, Iwan Satowidnata juga mengatakan, kerja sama dan peluncuran produk perlindungan ini dapat memberikan solusi proteksi dan investasi yang optimal.

"Nasabah Bank CTBC Indonesia tentunya akan memiliki lebih banyak pilihan produk keuangan yang sesuai dengan risiko dan kebutuhannya. Kami harap kolaborasi ini akan memberikan energi untuk memahami kebutuhan nasabah dan mendukung tujuan di masa depan," kata Iwan Satowidnata.

Judul	FWD Insurance Perkuat Pendekatan Kepada Masyarakat
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Peresmian Kantor Baru FWD Insurance
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/images/editorial/view/1902365/fwd-insurance-perkuat-pendekatan-kepada-masyarakat
Tanggal Berita	2021-11- 22
Sentimen	Netral

FWD Insurance Perkuat Pendekatan Kepada Masyarakat

Senin, 22 November 2021 14:03 WIB

Foto #3



Para agen FWD Insurance beraktivitas di kantor baru PT FWD Insurance Indonesia (FWD Insurance) usai peresmian kantor pemasaran baru di Soho Capital, Jakarta, Senin (22/11/2021). untuk memperkuat posisinya dengan melakukan pendekatan asuransi jiwa yang lebih menyeluruh bagi setiap elemen masyarakat. FWD Insurance terus berkomitmen untuk terus membangun tenaga-tenaga agen asuransi melalui lingkungan kerja yang kolaboratif dan pelatihan terdepan, serta menghadirkan teknologi digital terkini untuk memberikan pengalaman berasuransi yang sederhana, relevan, dan dapat diakses semudah mungkin bagi nasabah. TRIBUNNEWS/IRWAN RISMAWAN

Judul	FOTO: FWD Perkuat Posisi dengan Mendekatkan ke Masyarakat
Nama Media	Liputan6.com
Newstrend	Peresmian Kantor Baru FWD Insurance
Halaman/URL	https://www.liputan6.com/on-off/read/4717393/foto-fwd-perkuat-posisi-dengan-mendekatkan-ke-masyarakat?page=1
Tanggal Berita	2021-11- 22
Sentimen	Netral

[Kembali](#)

1/3 Agen FWD Insurance memberi penjelasan kepada nasabah di kantor pemasaran baru di Soho Capital, Jakarta... [Selengkapnya](#)

FOTO: FWD Perkuat Posisi dengan Mendekatkan ke Masyarakat

22 Nov 2021, 13:13 WIB

FWD Insurance menempati kantor pemasaran baru yang berlokasi di Soho Capital, Grogol Selatan Jakarta untuk memperkuat posisinya dengan melakukan pendekatan asuransi jiwa yang lebih menyeluruh bagi setiap elemen masyarakat.

Editor: Fery Pradolo

Photographer: Liputan6.com

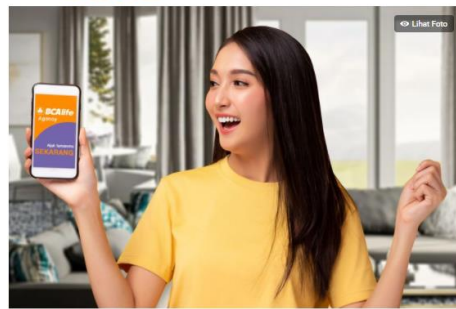
PENAWARAN MENARIK

Judul	BCA Life Pasarkan Produk Asuransi di Qoala, Premi Mulai Rp 40.000 per Bulan
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa Digital BCA Life
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2021/11/22/164646126/bca-life-pasarkan-produk-asuransi-di-qoala-premi-mulai-rp-40000-per-bulan
Tanggal Berita	2021-11- 22
Sentimen	Netral

BCA Life Pasarkan Produk Asuransi di Qoala, Premi Mulai Rp 40.000 per Bulan

Kompas.com - 22/11/2021, 16:46 WIB

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



BCA Life meluncurkan program terbaru Ajaib Tawar-menawar untuk dapat penghasilan tambahan. 0

Penulis: **Rully R. Ramli** | Editor: **Ambaranie Nadia Kemala Mowanita**

JAKARTA, KOMPAS.com - PT Asuransi Jiwa BCA (BCA Life) bekerjasama dengan PT Anchor Technology Digital untuk memasarkan produknya secara digital pada platform Qoala.

Presiden Direktur & CEO BCA Life Rio Winardi mengatakan, kolaborasi itu dilakukan untuk memaksimalkan potensi kanal digital nasional yang masih sangat besar.

Pada kerja sama tersebut, produk yang diperkenalkan adalah produk asuransi jiwa berjangka, BCA Life Perlindungan Jiwa yang fokus menasar anak-anak muda di Indonesia.

Baca juga: [Mau Penghasilan Tambahan dari BCA Life? Simak Cara Mudah Berikut Ini](#)

"Melalui kerja sama dengan Qoala, kami berharap BCA Life dapat menjadi pilihan yang tepat bagi generasi milenial untuk mendapatkan perlindungan jiwa bagi perencanaan keuangan mereka di masa depan," kata Rio dalam keterangannya, Senin (22/11/2021).

"Produk yang kami tawarkan ini bisa menjadi solusi kenyamanan keuangan para milenial," tambah dia.

Adapun produk BCA Life Perlindungan Jiwa yang akan dipasarkan di Qoala, memberikan manfaat uang pertanggungan hingga Rp 500 juta, dengan premi mulai dari Rp 40.000 per bulan.

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

Selain itu, produk tersebut juga memiliki manfaat masa bayar 8 tahun untuk mendapatkan perlindungan jiwa 12 tahun, dan manfaat pengembalian premi sebesar 50 persen di akhir tahun ke-12 polis.

"Produk ini diharapkan dapat menjadi pilihan bagi generasi muda untuk mulai berasuransi secara digital dan memahami pentingnya perlindungan jiwa dan keuangan bagi keluarga," ujar Rio.

Baca juga: [Cek Kurs Rupiah Hari Ini di BRI hingga BCA](#)

Untuk menarik minat masyarakat, terdapat promo cashback untuk pembelian produk BCA Life di aplikasi Qoala yang berlangsung pada 18 November-18 Desember 2021.

"Kerja sama pemasaran produk, khususnya melalui jalur pemasaran digital, merupakan salah satu jalan bagi BCA Life untuk meningkatkan inklusi dan literasi keuangan di Indonesia," ucap Rio.

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



TERPOPULER

- 1 **Erick Thohir: Toilet di S Pertamina Harus Gresi**
Dibaca 11.462 kali
- 2 **Simak, Ini Beda UMP d serta Aturan Perhitung**
Dibaca 9.604 kali
- 3 **UMP DKI Cuma Naik R KSPi Bayar Toilet Umu, Enggak Cukup**
Dibaca 7.415 kali
- 4 **Pemerintah Perpanjang Level 3 Sampai 6 Des 109 Wilayah Luar Jawa**
Dibaca 5.145 kali
- 5 **KSPi Sebut Kenalkan L Cukup untuk Bayar Toi Umum, Bagaimana**
Dibaca 4.711 kali



Judul	IFG Melalui Anak Perusahaannya Bangun Komitmen Baru Bersama BTN dan BNI
Nama Media	Pasardana.id
Newstrend	Produk Bancassurance IFG Life
Halaman/URL	https://pasardana.id/news/2021/11/22/ifg-melalui-anak-perusahaannya-bangun-komitmen-baru-bersama-btn-dan-bni/
Tanggal Berita	2021-11- 22
Sentimen	Netral

IFG Melalui Anak Perusahaannya Bangun Komitmen Baru Bersama BTN dan BNI

harry - Senin, 22 November 2021 13:42



Pasardana.id - PT Bahana Pembinaan Usaha Indonesia (Persero), holding BUMN Asuransi dan Penjaminan yang dikenal sebagai Indonesia Financial Group (IFG) terus melakukan sejumlah langkah penguatan keuangan anak perusahaan.

Bersama PT Bank Tabungan Negara Tbk (IDX: BBTN) dan PT Bank Negara Indonesia Tbk (IDX: BBNI), IFG berupaya membangun iklim bisnis asuransi kredit yang sehat dan sustainable baik di industri perbankan maupun industri asuransi dan penjaminan.

Upaya membangun layanan asuransi yang lebih sehat dan sustainable diawali dengan penandatanganan Memorandum of Understanding (MoU) pada Kamis, tanggal 18 November 2021 di Financial Hall, Graha CIMB Niaga, Jakarta, yang disaksikan langsung oleh Wakil Menteri BUMN II Kartika Wirjoatmodjo, Direktur Utama IFG Robertus Bilitea, Direktur Bisnis IFG Pantoro Pander Silitonga, Direktur Utama BNI Royke Tumilair, dan Direktur Utama BTN Haru Koesmahargyo.

Dalam kegiatan ini, MoU ditandatangani antara BTN dengan empat entitas anak perusahaan IFG, yaitu PT Asuransi Kredit Indonesia (Askrindo), PT Jaminan Kredit Indonesia (Jamkrindo), PT Asuransi Jasa Indonesia (Jasindo), dan PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life).

Sementara itu, kerjasama dengan BNI juga dilakukan melalui penandatanganan MoU antara BNI bersama tiga entitas anak perusahaan IFG yaitu Askrindo, Jasindo dan Jamkrindo.

Melansir siaran pers, Senin (22/11) disebutkan, komitmen bersama ini bertujuan menciptakan layanan asuransi kredit yang lebih sehat dan saling menguntungkan bagi pihak-pihak yang terlibat.

Lebih lanjut, inisiatif ini merupakan bagian dari pembenahan tata kelola dan manajemen risiko anak perusahaan IFG.

"Konsolidasi antar anak perusahaan IFG, serta transformasi tata kelola, dan operasional ekosistem asuransi nasional perlu terus ditingkatkan. Kerjasama ini dilakukan atas dasar semangat sinergi yang sehat untuk memperkuat industri keuangan nasional, sehingga kedepannya bisa melahirkan lebih banyak lagi bentuk kerjasama serupa yang bisa dikembangkan dengan perbankan lainnya," jelas Wakil Menteri BUMN II, Kartika Wirjoatmodjo.

Pada kesempatan yang sama, Direktur Utama IFG, Robertus Bilitea juga menyampaikan, "Komitmen bersama antara IFG dengan BTN dan BNI ini bertujuan untuk meningkatkan produk dan layanan asuransi kredit yang lebih sehat, kompetitif, dan menguntungkan, sehingga dapat menciptakan iklim bisnis yang lebih sehat dan sustainable, baik dari sisi perusahaan asuransi, penjaminan, dan perbankan."

Adapun Direktur Bisnis IFG, Pantoro Pander Silitonga, menegaskan, "Inisiatif ini merupakan salah satu dan langkah awal IFG bersama dengan BTN dan BNI dalam menghadirkan produk dan layanan asuransi kredit dengan membenahi business model, terms and conditions, dan premi asuransi yang disesuaikan dengan asas prinsip kehati-hatian dan disiplin pricing yang disesuaikan dengan risk profile objek tertanggung. Tidak hanya itu, IFG juga akan terus mendorong anak perusahaan dalam merealisasikan peningkatan praktik terbaik dalam pengelolaan risiko di sektor asuransi, terutama asuransi kredit."

"Inovasi bagi perbaikan di industri asuransi khususnya asuransi kredit ini merupakan langkah strategis dari peran IFG sebagai holding yang mengawasi jalannya proses penyehatan asuransi kredit. Adapun tujuan utama yang ingin kita capai adalah industri asuransi yang lebih sehat, khususnya bagi para anggota holding," tambah Pantoro.

Dalam kegiatan ini, lembar MoU antara IFG dengan BTN ditandatangani oleh Direktur Teknis Askrindo Vincentius Willanto, Direktur Bisnis Penjaminan Jamkrindo Suwarsito, Direktur Pengembangan Bisnis Jasindo Diwe Novara, Direktur Operasional dan TI IFG Life Yusman Dedy Kusuma, serta Direktur Consumer and Commercial Lending BTN Hirwandi Gafar.

Sementara MoU antara IFG dengan BNI ditandatangani oleh Direktur Teknis Askrindo Vincentius Willanto, Direktur Pengembangan Bisnis Jasindo Diwe Novara, Direktur Bisnis Penjaminan Jamkrindo Suwarsito, dan Direktur Bisnis Konsumer BNI Corina Leyla Karnalies.

Kedepannya, IFG akan terus melanjutkan kolaborasi dengan mitra perbankan lainnya sebagai bagian dari upaya untuk terus meningkatkan upaya penguatan industri asuransi tanah air.

Juga, IFG masih akan terus menjalankan amanahnya untuk membentuk ekosistem asuransi BUMN yang sehat dan memiliki daya saing yang kuat, memberikan perlindungan bagi para pemegang polis, dan mendorong perekonomian nasional.