

Jumat, 24 December 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	OPTIMISME INDUSTRI ASURANSI DI TAHUN 2022
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Prediksi Industri Asuransi 2022
Halaman/URL	14 & 15
Tanggal Berita	2021-12-24
Sentimen	Positif

SPOTLIGHT ASURANSI



OPTIMISME INDUSTRI ASURANSI DI TAHUN 2022

INDUSTRI ASURANSI, KHUSUSNYA asuransi jiwa, optimis tahun 2022 akan lebih terang dibandingkan dengan kondisi tahun 2021. Sejumlah sentimen positif mulai terlihat seiring dengan perkembangan ekonomi yang bertumbuh positif dan pandemi yang terkendali. Optimisme tersebut juga dilandasi tren kenaikan bisnis sepanjang 2021. Hasil positif ini bisa terlihat pula dari laporan kinerja hingga triwulan ketiga (Q3)/2021.

Hingga Q3/2021, pendapatan asuransi jiwa tercatat sebesar Rp171,36 triliun alias bertumbuh 38,7% dibanding periode yang sama tahun 2020. Dari total pendapatan tersebut, pendapatan premi mencapai Rp149,36 triliun atau bertumbuh 11,5% dibandingkan periode yang sama tahun 2020 (*year on year/yyo*). Kabar baiknya, dari total pendapatan premi tersebut, sebesar Rp94,2 triliun merupakan premi baru (bisnis baru).

Kesuksesan penanganan pandemi dan bangkitnya perekonomian akan mendorong industri asuransi 2022 tumbuh lebih baik dibanding tahun ini. Produk berbasis investasi tetap menjadi pilihan di tengah meningkatnya produk tradisional.

OLEH: WINDARTO

Risihan ini naik 17,6% *yyo*, bahkan mampu melewati raih premi baru Q3/2019 yang tercatat sebesar Rp91,5 triliun. Naikannya premi baru menjadi pertanda bisnis asuransi kembali menggeliat setelah sempat mengalami penurunan.

Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi

Tampubolon mengatakan, pemulatan Covid-19 semakin terkendali menjadi pendorong pertumbuhan. Sejalan dengan itu, kesadaran masyarakat untuk memiliki perlindungan asuransi jiwa, terutama asuransi kesehatan, ikut menjadi pendorong pertumbuhan pada 2021.

Atas tren positif tersebut, Budi pun optimis menatap tahun 2021 dibandingkan tahun ini. Menurutnya, meski pandemi masih berlangsung dan belum segera berlalu, bahkan muncul varian baru, perusahaan-perusahaan senantiasa berupaya untuk menyesuaikan diri dengan keadaan. "Meski Covid-19 masih ada, tapi kita semakin terbiasa dan menemukan cara-cara baru untuk menjalankan bisnis, memasarkan produk, dan melayani nasabah," tuturnya.

Dia pun meyakini pandemi yang sekarang ini masih ada akan berubah

menjadi endemi. Hal ini juga karena semakin terbentuk *herd immunity* sehingga meskipun masih ada beberapa kasus positif Covid-19, dampak keparahan dan angka kematiannya tidak seperti yang terjadi tahun 2020 dan 2021. "Kami memandang 2022 dengan optimis dan tidak ada upaya untuk *wait and see*. Saya rasa mulai Januari nanti, anggota AAJI akan berusaha mewujudkan rencana bisnisnya," sambung Budi.

Keterbatasan tetap muka dan mobilitas

orang selama pandemi berpengaruh terhadap distribusi produk-produk asuransi. Bancassurance menunjukkan kontribusi yang terus meningkat dibandingkan distribusi lainnya, sementara keagenan justru mengalami penurunan. Berdasarkan laporan periode ini, *bancassurance* berkontribusi sebesar Rp70,34 triliun tumbuh 11,8%, keagenan sebesar Rp45,51 triliun atau turun 10,1%.

Sementara distribusi alternatif berkontribusi Rp35,5 triliun tumbuh 56,3%. Berdasarkan komposisi pendapatan premi secara total, *bancassurance* menyumbang 47,1%, keagenan 29,1%, dan distribusi alternatif 23,8%.

Produk Yang Dikaitkan Dengan Investasi (PAYDI) atau yang biasa populer disebut unit link masih menjadi salah satu produk yang banyak dipilih masyarakat. Walau sempat menjadi sorotan, faktanya selama Q3/2021 justru bertumbuh 9%. Kontribusi unit link terhadap total premi sebesar Rp93,3 triliun atau 62,5%. Perolehan ini bahkan lebih tinggi dibandingkan Q3/2019 yang tercatat sebesar Rp90,68 triliun. Sementara produk tradisional bertumbuh lebih tinggi yakni 15,7% *yyo*.

Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasaribu menyatakan sorotan yang ditunjukan pada produk unit link disebabkan karena tiga hal. Pertama, produk ini dikaitkan dengan investasi dan pada 2020 ada *story* ketika IISG anjlok. Kedua, banyak yang tidak terinformasikan oleh agen kepada pemegang polis unit link bahwa produk ini jangka panjang dan pembayaran preminya itu sepanjang kontrak, semur hidup. Ketiga, karena produk ini dikaitkan dengan investasi maka hasil unit investasinya bersifat *volatile*. "Ini

KINERJA ASURANSI JIWA 2021

	Q3/2021	Q3/2020	Perubahan (%)
PENDAPATAN PREMI	149,36	133,99	11,5
PREMI BARU	94,20	80,13	17,6
PREMI LANJUTAN	55,15	53,87	2,4
HASIL INVESTASI	12,96	(17,58)	173,7
KLAIM	107,45	109,63	(2,0)
ASET	544,80	515,59	5,7

(Rp triliun)

PREMI BISNIS BARU TUMBUH 17,6%

jadi PR bersama industri supaya memberikan informasi yang jelas kepada pemegang polis," tuturnya.

Menurut Togar, unit link masih menjadi produk andalan bagi

industri asuransi jiwa, karena adanya permintaan dari masyarakat terhadap produk ini. Dilihat dari fakta selama tahun ini, saat banyak masyarakat mengeluhkan, justru unit link bertumbuh. Kontribusi terhadap pendapatan premi pun tetap lebih tinggi dibandingkan produk tradisional. Citra Jasa Keuangan (CJKB) memberikan perhatian terhadap dinamika yang terjadi pada produk unit link. Karena itu aturan terbaru terkait PAYDI bakal segera diterbitkan. Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB) OJK Riswandi menargetkan aturan tersebut akan terbit pada Desember tahun ini. Disebutkannya, dalam aturan ini OJK akan menitikberatkan pada transparansi dalam penjualan unit link. Transparansi juga perlu disampaikan kepada pemegang polis terkait jenis investasi, biaya-biaya, juga hasil investasi.

Aturan terbaru atau revisi aturan ini sebenarnya merupakan upaya OJK untuk memperkuat industri sekaligus memberikan perlindungan terhadap konsumen agar tidak terjadi persoalan yang membuat citra industri asuransi menjadi tidak baik.

TREN DIGITALISASI

Transformasi digital industri asuransi pada pemasaran produk dan layanan nasabah menemukan momentum selama pandemi. Berkat digitalisasi pula, opera-

sional perusahaan asuransi dapat dijalankan secara baik, sekaligus tetap menghasilkan produksi. Izin OJK untuk melakukan penjualan produk unit link secara tetap muka virtual turut membantu industri agar bisnis tidak terkonkasi sangat dalam.

Ke depan perubahan model bisnis dengan memanfaatkan digital bakal semakin berkembang. Selain memanfaatkan *website*, banyak perusahaan asuransi membuat aplikasi yang secara khusus dapat dimanfaatkan oleh nasabah dan tenaga pemasar untuk memudahkan kebutuhan terkait asuransi. Dari sekadar informasi tentang produk, polis, pembayaran premi, rujukan rumah sakit, informasi kesehatan, sampai mengurus pembayaran klaim.

Kontribusi penjualan melalui sarana digital, baik secara langsung melalui aplikasi yang dimiliki perusahaan, juga *e-commerce* atau *aggregator* menunjukkan angka peningkatan. Hal ini tercermin dari distribusi alternatif, yang salah satunya berasal dari penjualan melalui digital kontribusinya semakin membesar. Data AAJI menyebut distribusi alternatif mencapai 23,8% terhadap porsi pendapatan premi.

CEO Generali Indonesia Edy Tuhirman mengatakan, prospek asuransi ke depan sangat menarik, harapannya tahun 2022 ekonomi sudah kembali. Tapi ketika ekonomi kembali normal ada yang ingin tetap dengan digital karena sudah terbiasa. "Kami melihat *hybrid working* akan terjadi, dan kita harus mengoptimalkannya. Kami melakukan survei di 20 negara dengan 13 ribu responden, 56% orang menyatakan minat untuk berasuransi saat ini. Inilah yang membuat kami optimis akan industri ini," tuturnya. ■

Judul	OJK: Pengaduan Nasabah Asuransi Tak Sampai 1 Persen dari Total Pemegang Polis
Nama Media	Tempo.co
Newstrend	Kinerja Asuransi
Halaman/URL	https://bisnis.tempo.co/read/1542607/ojk-pengaduan-nasabah-asuransi-tak-sampai-1-persen-dari-total-pemegang-polis
Tanggal Berita	2021-12-23
Sentimen	Positif

OJK: Pengaduan Nasabah Asuransi Tak Sampai 1 Persen dari Total Pemegang Polis

Reporter: [Antara](#)

Editor: [Kodrat Setiawan](#)

Kamis, 23 Desember 2021 20:04 WIB



Ilustrasi asuransi. Pixabay

TEMPO.CO, Jakarta - Kepala Departemen Pengawasan IKNB 2A Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Ahmad Nasrullah mengatakan jumlah pengaduan nasabah asuransi tidak sampai satu persen dari total pemegang polis asuransi di Indonesia.

"Pengaduan di industri asuransi cukup banyak, tapi secara statistik itu nggak banyak. Jumlahnya kalau dibandingkan seluruh pemegang polis tidak sampai satu persen," kata Nasrullah dalam webinar "Pembenahan Tata Kelola Industri Asuransi Nasional" yang dipantau di Jakarta, Kamis, 23 Desember 2021.

Meski sedikit, ia mengatakan pengaduan tersebut harus menjadi perhatian pelaku industri asuransi. Pengaduan konsumen atau nasabah pun diminta ditangani dengan baik sampai konsumen merasa puas agar tidak mengganggu reputasi industri asuransi Indonesia.

Kepala Bagian Asuransi Umum dan Reasuransi OJK Muhammad Ridwan mengatakan beberapa nasabah asuransi yang melakukan pengaduan disebabkan oleh ketidakpuasan terhadap produk yang dibeli karena proses pemasaran yang tidak sesuai standar.

Make client reports in 10 mins instead of 3 hours

Learn more →

"Di beberapa kesempatan, agen asuransi tidak memberikan penjelasan yang cukup terkait risiko dan manfaat produk-produk tersebut. Di satu sisi kami melihat masalah tersebut juga dipicu oleh produk yang dipasarkan tidak sesuai dengan profil pemegang polis dan kebutuhannya," katanya.

Pada saat yang sama, konsumen atau nasabah pun tidak mengetahui risiko yang menyebabkan investasinya di suatu produk asuransi menurun.

Judul	OJK Catat Kurang dari 1% Nasabah Asuransi yang Ajukan Pengaduan
Nama Media	Katadata.co.id
Newstrend	Kinerja Asuransi
Halaman/URL	https://katadata.co.id/agustiyanti/finansial/61c5382ca127e/ojk-catat-kurang-dari-1-nasabah-asuransi-yang-ajukan-pengaduan
Tanggal Berita	2021-12-23
Sentimen	Positif

OJK Catat Kurang dari 1% Nasabah Asuransi yang Ajukan Pengaduan

OJK meminta industri asuransi menaruh perhatian terhadap seluruh pengaduan yang masuk.

Oleh **Agustiyanti**
23 Desember 2021, 19:56



katadata.co.id Keuangan | OJK Catat Kurang dari 1% Nasabah Asuransi yang



Ilustrasi. OJK mengambil beberapa langkah antisipasi, antara lain melakukan klarifikasi perusahaan atas permasalahan pengaduan yang muncul di media sosial.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyebut, jumlah nasabah asuransi yang mengajukan pengaduan di bawah 1% dari total pemegang polis di Tanah Air. Namun, regulator jasa keuangan meminta Industri menaruh perhatian terhadap pengaduan yang masuk.

"Pengaduan di Industri asuransi cukup banyak, tapi secara statistik itu tidak banyak. Jumlahnya kalau dibandingkan seluruh pemegang polis tidak sampai 1%," ujar Kepala Departemen Pengawasan IKNB 2A Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Ahmad Nasrullah dalam webinar Pembinaan Tata Kelola Industri Asuransi Nasional di Jakarta, Kamis (23/12).



BACA JUGA
• Polis Asuransi Jiwasraya Mulai Dipindahkan ke IFG Life

Meski demikian, ia menekankan, pengaduan tersebut harus menjadi perhatian pelaku Industri asuransi. Menurut dia, pengaduan konsumen harus ditangani dengan baik sehingga tidak mengganggu reputasi Industri asuransi Indonesia.

Untuk itu, menurut dia, OJK mengambil beberapa langkah antisipasi, antara lain melakukan klarifikasi perusahaan atas permasalahan pengaduan yang muncul di media sosial. "OJK juga telah meminta penjelasan detail kepada perusahaan tersebut dan meminta untuk segera melakukan langkah-langkah penyelesaian dengan baik dan sesuai dengan ketentuan perundangan yang berlaku," ucapnya.

Advertisement



BACA JUGA
• BPJS Kesehatan Ganti Kelas Standar, Apa Saja Strategi Asuransi Jiwa?

OJK juga meminta perusahaan melakukan perbaikan internal, terutama terkait cara penjualan yang harus lebih transparan dan memastikan bahwa konsumen telah memahami produk yang dibeli termasuk risiko investasinya. Regulator jasa keuangan ini juga melibatkan AAJI (Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia) untuk berperan aktif dalam penyelesaian permasalahan pengaduan dan memonitor seluruh anggotanya, khususnya terkait penjualan produk unit link.

"AAJI perlu diskusi insentif dengan regulator terkait perbaikan aturan maupun praktik di lapangan untuk mencegah terjadinya permasalahan di kemudian hari," katanya.

Judul	OJK: Pengaduan nasabah asuransi tak sampai 1 persen dari total nasabah
Nama Media	Antaraneews.com
Newstrend	Kinerja Asuransi
Halaman/URL	https://www.antaraneews.com/berita/2603097/ojk-pengaduan-nasabah-asuransi-tak-sampai-1-persen-dari-total-nasabah
Tanggal Berita	2021-12-23
Sentimen	Positif

OJK: Pengaduan nasabah asuransi tak sampai 1 persen dari total nasabah

© Kamis, 23 Desember 2021 16:50 WIB



Tangkapan layar - Kepala Departemen Pengawasan IKNB 2A Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Ahmad Nasrullah dalam webinar "Pembenahan Tata Kelola Industri Asuransi Nasional", Kamis (23/12/2021). ANTARA/Sanya Dinda

“Di beberapa kesempatan, agen asuransi tidak memberikan penjelasan yang cukup terkait risiko dan manfaat produk-produk tersebut. Di satu sisi kami melihat masalah tersebut juga dipicu oleh produk yang dipasarkan tidak sesuai dengan profil pemegang poli”

Jakarta (ANTARA) - Kepala Departemen Pengawasan IKNB 2A Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Ahmad Nasrullah mengatakan jumlah pengaduan nasabah asuransi tidak sampai satu persen dari total pemegang polis asuransi di Indonesia.

"Pengaduan di industri asuransi cukup banyak, tapi secara statistik itu nggak banyak. Jumlahnya kalau dibandingkan seluruh pemegang polis tidak sampai satu persen," kata Nasrullah dalam webinar "Pembenahan Tata Kelola Industri Asuransi Nasional" yang dipantau di Jakarta, Kamis.

Meski sedikit, ia mengatakan pengaduan tersebut harus menjadi perhatian pelaku industri asuransi. Pengaduan konsumen atau nasabah pun diminta ditangani dengan baik sampai konsumen merasa puas agar tidak mengganggu reputasi industri asuransi Indonesia.

Sementara itu Kepala Bagian Asuransi Umum dan Reasuransi OJK Muhammad Ridwan mengatakan beberapa nasabah asuransi yang melakukan pengaduan disebabkan oleh ketidakpuasan terhadap produk yang dibeli karena proses pemasaran yang tidak sesuai standar.

"Di beberapa kesempatan, agen asuransi tidak memberikan penjelasan yang cukup terkait risiko dan manfaat produk-produk tersebut. Di satu sisi kami melihat masalah tersebut juga dipicu oleh produk yang dipasarkan tidak sesuai dengan profil pemegang polis dan kebutuhannya," katanya.

Pada saat yang sama, konsumen atau nasabah pun tidak mengetahui risiko yang menyebabkan investasinya di suatu produk asuransi menurun.

Untuk itu, OJK mengambil beberapa langkah seperti melakukan klarifikasi atas permasalahan pengaduan pada perusahaan tersebut di media sosial.

"OJK juga telah meminta penjelasan detail kepada perusahaan tersebut dan meminta untuk segera melakukan langkah-langkah penyelesaian dengan baik dan sesuai dengan ketentuan perundangan yang berlaku," ucapnya.

OJK juga meminta perusahaan melakukan perbaikan internal terutama terkait cara penjualan yang harus lebih transparan dan memastikan bahwa konsumen telah memahami produk yang dibeli termasuk risiko investasinya.

OJK pun melibatkan AAJI (Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia) untuk berperan aktif dalam penyelesaian permasalahan pengaduan dan memonitor seluruh anggotanya, khususnya terkait penjualan produk unit link.

"AAJI perlu diskusi insentif dengan regulator terkait perbaikan aturan maupun praktik di lapangan untuk mencegah terjadinya permasalahan di kemudian hari," katanya.

Judul	OJK: Pengaduan soal Asuransi Tak Sampai 1 Persen dari Total Jumlah Nasabah
Nama Media	Merdeka.com
Newstrend	Kinerja Asuransi
Halaman/URL	https://www.merdeka.com/uang/ojk-pengaduan-soal-asuransi-tak-sampai-1-persen-dari-total-jumlah-nasabah.html
Tanggal Berita	2021-12-23
Sentimen	Positif

OJK: Pengaduan soal Asuransi Tak Sampai 1 Persen dari Total Jumlah Nasabah

Kamis, 23 Desember 2021 19:43
Reporter : Idris Rusadi Putra



OJK. ©2013 Merdeka.com/Harwanto Bimo Pratomo

Merdeka.com - Kepala Departemen Pengawasan IKNB 2A Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Ahmad Nasrullah menyebut bahwa jumlah pengaduan nasabah asuransi tidak sampai satu persen dari total pemegang polis asuransi di Indonesia.

"Pengaduan di industri asuransi cukup banyak, tapi secara statistik itu nggak banyak. Jumlahnya kalau dibandingkan seluruh pemegang polis tidak sampai satu persen," kata Nasrullah dikutip dari Antara, Kamis (23/12).

Meski sedikit, dia mengatakan pengaduan tersebut harus menjadi perhatian pelaku industri asuransi. Pengaduan konsumen atau nasabah pun diminta ditangani dengan baik sampai konsumen merasa puas agar tidak mengganggu reputasi industri asuransi Indonesia.

Sementara itu Kepala Bagian Asuransi Umum dan Reasuransi OJK Muhammad Ridwan mengatakan beberapa nasabah asuransi yang melakukan pengaduan disebabkan oleh ketidakpuasan terhadap produk yang dibeli karena proses pemasaran yang tidak sesuai standar.

"Di beberapa kesempatan, agen asuransi tidak memberikan penjelasan yang cukup terkait risiko dan manfaat produk-produk tersebut. Di satu sisi kami melihat masalah tersebut juga dipicu oleh produk yang dipasarkan tidak sesuai dengan profil pemegang polis dan kebutuhannya," katanya.

Pada saat yang sama, konsumen atau nasabah pun tidak mengetahui risiko yang menyebabkan investasinya di suatu produk asuransi menurun.

2 dari 2 halaman

Langkah OJK

Untuk itu, OJK mengambil beberapa langkah seperti melakukan klarifikasi atas permasalahan pengaduan pada perusahaan tersebut di media sosial.

"OJK juga telah meminta penjelasan detail kepada perusahaan tersebut dan meminta untuk segera melakukan langkah-langkah penyelesaian dengan baik dan sesuai dengan ketentuan perundangan yang berlaku," ucapnya.

OJK juga meminta perusahaan melakukan perbaikan internal terutama terkait cara penjualan yang harus lebih transparan dan memastikan bahwa konsumen telah memahami produk yang dibeli termasuk risiko investasinya.

OJK pun melibatkan AAJI (Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia) untuk berperan aktif dalam penyelesaian permasalahan pengaduan dan memonitor seluruh anggotanya, khususnya terkait penjualan produk unit link.

"AAJI perlu diskusi insentif dengan regulator terkait perbaikan aturan maupun praktik di lapangan untuk mencegah terjadinya permasalahan di kemudian hari," katanya.

Judul	Raih Top of The Table MDRT Lima Kali Beruturut-turut, Agen Generali Cetak Rekor MURI
Nama Media	Trenasia.com
Newstrend	Rekor Muri Agen Generali
Halaman/URL	https://www.trenasia.com/raih-top-of-the-table-mdrt-lima-kali-beruturut-turut-agen-general-cetak-rekor-muri
Tanggal Berita	2021-12-23
Sentimen	Netral

Raih Top of The Table MDRT Lima Kali Beruturut-turut, Agen Generali Cetak Rekor MURI

23 Desember 2021 21:16 WIB

Penulis: Yosi Winosa
Editor: Rizky C. Septonia



Bukit Rantai Generali (Dokumentasi Generali)

JAKARTA – Agen Generali, Thio Siu Lie 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 diraih menyusul prestasinya yang bisa mendapatkan gelar Top of The Table (TOT) dari Million Dollar Round Table selama 5 tahun berturut-turut sejak tahun 2017 hingga 2021.

Jusuf Ngadri selaku perwakilan MURI menyatakan 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 (Million Dollar Round Table) dalam 1 (satu) tahun.

MDRT atau Million Dollar Round Table merupakan Million Dollar Round Table (MDRT) sendiri merupakan 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.

"Pencapaian Thio Siu Lie merupakan bukti agen asuransi yang selalu mengedepankan kualitas dalam menjangkau kebutuhan asuransi ke lebih banyak masyarakat," kata dia dalam keterangan tertulis seperti dikutip Kamis, 23 Desember 2021.

[Sabet 3 Penghargaan, Amar Bank Buktikan Performa Bank Digital](#)

[Tutup Tahun 2021, Layanan BBM Satu Harga Pertamina Sentuh 321 Titik](#)

[Sambut Tahun Baru 2022, Para Pemeran Harry Potter Reuni Lewat Return to Hogwarts di HBO Max](#)

Chief Agency Officer Generali Indonesia, Sastradinata menyatakan kepuasan tersendiri karena salah satu keluarga besar generali 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 berkembang.

Ditambahkan Sastradinata, inovasi-inovasi yang dilakukan juga untuk mendukung tenaga pemasaran agar melanjutkan aktivitas secara produktif dan juga meningkatkan komunikasi serta layanan agen kepada pelanggan, khususnya di masa pandemi seperti sekarang ini dimana 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 Sastradinata.

Thio Siu Lie menyatakan bahwa rekor MURI ini menjadi prestasi terbesar dalam hidup hidupnya. Dalam menjalani profesi dan melayani nasabah, ia hanya fokus untuk 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," kata Thio.

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	OJK Buka Suara soal Masalah Asuransi, dari Aduan Unitlink hingga Gagal Bayar
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Kinerja Asuransi
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211223/215/1481113/ojk-buka-suara-soal-masalah-asuransi-dari-aduan-unitlink-hingga-gagal-bayar
Tanggal Berita	2021-12-23
Sentimen	Netral



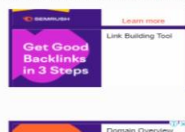
Bisnis.com, JAKARTA -- Dalam beberapa waktu terakhir, industri asuransi dihadapkan pada sejumlah permasalahan, mulai dari banyaknya aduan atas produk unit-link hingga kasus gagal bayar. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menilai masalah-masalah tersebut terjadi karena tata kelola perusahaan yang buruk.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK, Ahmad Nasrullah mengatakan, regulator sudah memiliki aturan yang cukup lengkap terkait tata kelola industri asuransi. Bila aturan tersebut dijalankan dengan baik, menurutnya, permasalahan-permasalahan yang menimpa industri asuransi akhir-akhir ini tidak akan terjadi.

"Aturan OJK sudah banyak, bahkan ada yang menilai *over prudent*. Artinya, tata kelola aturan kita sudah cukup. Kalau dijalankan dengan baik oleh perusahaan asuransi, permasalahan sekarang tidak terjadi. Kalau boleh saya sampaikan permasalahan-permasalahan yang sekarang terjadi, terutama di beberapa perusahaan asuransi yang besar, yang sekarang ini jadi benta, itu memang di masalah tata kelola," ujar Nasrullah dalam webinar Pembinaan Tata Kelola Asuransi Nasional, Kamis (23/12/2021).

Baca Juga : Jalan Asuransi Jiwaseraya Menuju Hampa

Dia menuturkan, OJK telah secara ketat mengatur tahapan bisnis asuransi, mulai dari pembuatan produk asuransi, pengelolaan investasi, hingga penanganan konsumen.



Misalnya, ketika memberikan persetujuan terhadap sebuah produk yang diajukan oleh perusahaan asuransi, OJK akan memastikan perusahaan memiliki infrastruktur dan sumber daya yang cukup untuk mengelola produk tersebut, memastikan ketersediaan segmen pasar, dan memastikan kecukupan permodalan dan aset perusahaan.

OJK juga mengingatkan kepada perusahaan asuransi untuk memperhatikan proses distribusi produk asuransinya agar tidak terjadi *mis-selling* kepada nasabah.

Baca Juga : OJK: Pendapatan Premi Industri Asuransi Naik Single Digit

Perusahaan asuransi pada umumnya melibatkan agen asuransi dalam penjualan produknya. Nasrullah meminta agar perusahaan asuransi selalu memastikan agen-agenya bersertifikat dan memberikan informasi yang jelas kepada nasabah atas produk yang dijualnya.



Dalam pengelolaan investasi, OJK juga telah memberikan rambu-rambu yang cukup ketat, baik batasan-batasan secara kualitatif maupun kuantitatif. Namun, kata Nasrullah, rambu-rambu yang dibuat memang tidak bisa membatasi secara spesifik instrumen investasi yang digunakan perusahaan asuransi.

"Kami hanya buat rambu-rambu, Anda boleh beli saham, tapi porsinya sekian, reksa dana sekian. Ada batasan kualitatif juga, misal harus terdaftar di kustodian, *investment grade*, dan segala macam," kata Nasrullah.

Baca Juga : Penyelamatan Jiwaseraya, Erick Thohir Minta Maaf ke Pemegang Polis

"Kalau *appetite* perusahaan, misal mau nanam di pasar modal, kalau berharap *return* tinggi, risiko tinggi, ya, mereka akan bertaruh di situ. *Trading* di saham lapis kedua, yang gitu-gitu tidak mungkin kami larang karena di pasar modal tumrah terjadi. Kami tidak mungkin buat aturan Anda hanya boleh investasi di saham blue chip atau LQ45," jelasnya.

Dia menilai, permasalahan investasi yang sekarang terjadi di industri asuransi kebanyakan karena perusahaan cenderung agresif dalam berinvestasi di instrumen pasar modal yang risikonya terlalu tinggi dan tidak dikelola dengan baik.

Selain itu, dia juga meminta agar perusahaan asuransi memperbaiki pelayanan kepada nasabah, terutama dalam menangani keluhan nasabah dan layanan klaim. Dia melihat ramainya aduan nasabah atas produk unit-link di DPR baru-baru ini, menjadi contoh bentuk ketidakpuasan nasabah atas layanan penanganan konsumen yang diberikan perusahaan asuransi.

"Saya melihat mestinya aspek tata kelola asuransi di bidang konteks *complaint handling* atau layanan klaim harus diperbaiki juga agar masalah tidak mencuit ke mana-mana. Ini terus terang mengganggu reputasi perusahaan asuransi itu sendiri dan kami regulator berkepentingan jangan sampai ini mengganggu industri bahkan meluas ke kestabilan sistem keuangan, apalagi distruktur kepada industri asuransi," kata Nasrullah.

Judul	OJK akan Kaji Tiga Regulasi Industri Asuransi
Nama Media	Republika.co.id
Newstrend	Regulasi OJK
Halaman/URL	https://www.republika.co.id/berita/r4jv2c423/ojk-akan-kaji-tiga-regulasi-industri-asuransi
Tanggal Berita	2021-12-23
Sentimen	Netral

Home > Ekonomi > Ekonomi

OJK akan Kaji Tiga Regulasi Industri Asuransi

Kamis 23 Dec 2021 10:59 WIB

Régi: Novita Intan/Red: Gita Amanda



Seorang pria melihat papan penyedia layanan asuransi di Jakarta, (ilustrasi). Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sedang mengkaji tiga regulasi industri asuransi.

Foto: ANTARA/Kider Nugroha Gumay

OJK merevisi produk asuransi yang dikaitkan investasi atau unitlink

REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA -- Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sedang mengkaji tiga regulasi industri asuransi. Pertama, merevisi produk asuransi yang dikaitkan investasi (Paydi) atau unitlink.



Kepala Departemen Pengawasan IKNB 2A OJK Ahmad Nasrullah mengatakan aturan tersebut merupakan revisi dari aturan produk unitlink yang terakhir dirilis 15 tahun silam. "Kami sudah bicara dengan asosiasi, kira-kira potensi perbaikan akan seperti apa. Ini memang sudah ditunggu industri. Semoga sudah tahap akhir penyelesaiannya," ujarnya saat webinar dikutip Kamis (23/12).

Baca Juga

Jangan Terkecoh, Cek Daftar Pinjaman Online Berizin OJK di Sini

OJK: Audit Internal Kuatkan GCG Bank di Sulteng

OJK Catat Pendapatan Premi Asuransi Komersial Rp 10,85 Triliun

Kedua, merevisi aturan POJK Nomor 70/POJK. 05/2016 Tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pialang Asuransi, Perusahaan Pialang Reasuransi, dan Perusahaan Penilai Kerugian Asuransi. Adapun tujuannya untuk mengatur regulasi terkait dengan *insurance technology* (*insurtech*).

"OJK belum memiliki regulasi khusus terkait *insurtech*, sehingga diharapkan beleid versi baru bakal menjadi acuan bagi *insurtech*. Ini untuk mengantisipasi *insurtech* yang sedang berkembang dan kami belum membuat aturan khusus *insurtech* ini dan ini akan kami prioritaskan," ucapnya.

Ketiga, OJK juga tengah menggodok perpanjangan kebijakan *countercyclical* untuk lembaga jasa keuangan non-bank. Adapun perpanjangan kebijakan bertujuan untuk mengantisipasi ketidakpastian akibat pandemi Covid-19 pada tahun depan.

"Kami melihat pandemi ini masih perlu jadi perhatian dan kami ada kewajiban menjaga stabilitas industri dengan menerbitkan kebijakan *countercyclical* yang sudah ada akan kami perpanjang," ucapnya.

Judul	Sequis dan Bank CTBC Luncurkan Dua Rider
Nama Media	Investor
Newstrend	Kerjasama Sequis dan Bank CTBC
Halaman/URL	11
Tanggal Berita	2021-12-24
Sentimen	Netral

Sequis dan Bank CTBC Luncurkan Dua Rider

PT Asuransi Jiwa Sequis Financial (Sequis Financial) dan PT Bank CTBC Indonesia (Bank CTBC) meluncurkan 2 produk *rider* (asuransi tambahan) baru, yaitu Q Payor Rider dan Q Hospital Rider. Peluncuran produk tersebut dilakukan secara virtual oleh Presiden Direktur Sequis Financial Edisjah dan Presiden Direktur Bank CTBC Indonesia Iwan Satawidinata. Turut dihadiri Sales Director Sequis Financial Rizal Prajuga dan Retail Banking Executive Director Bank CTBC Indonesia Bambang Simmon Simarno.

Kedua produk ini diyakini dapat memperkuat sinergi dan memberikan manfaat bagi kedua perusahaan, yakni mendorong peningkatan premi baru bagi Sequis Financial dan mendukung penjualan produk *bancassurance* di Bank CTBC. Presiden Direktur Sequis Financial Edisjah mengatakan, saat ini adalah waktu yang tepat untuk meluncurkan kedua *rider* sebagai solusi bagi nasabah yang membutuhkan asuransi jiwa & kesehatan. Sebab risiko mengalami sakit & meninggal dunia saat pandemi covid-19

sangat besar sehingga nasabah Bank CTBC dapat melindungi kebutuhan masa depan dan keluarganya melalui kedua produk tersebut. [WI]

Judul	IFG Terima Rp 20 Triliun dari PMN
Nama Media	Tribun Jabar
Newstrend	Penyelesaian Jiwasraya
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2021-12-24
Sentimen	Netral

IFG Terima Rp 20 Triliun dari PMN

► Erick Thohir Jamin Perlindungan Terhadap Nasabah Jiwasraya

JAKARTA, TRIBUN - Menteri Badan Usaha Milik Negara (BUMN) Erick Thohir mengatakan negara hadir untuk memastikan perlindungan terhadap polis nasabah PT Asuransi Jiwasraya (Jiwasraya), satu di antaranya dengan mengalihkan kepada PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life). Hal tersebut disampaikan Erick saat seremoni penyerahan polis, Kamis (23/12).

Menurut Erick, pemerintah serius dalam penyelamatan polis nasabah Jiwasraya. Ia mengingatkan pentingnya pemerintah memastikan perlindungan terhadap nasabah.

"Juga bagaimana memastikan negara hadir ketika ada sesuatu yang harus diperbaiki. Tidak mungkin kita bekerja sendiri-sendiri," ujar Erick dalam keterangannya, siang kemarin.

Erick mengatakan dia ditugaskan Presiden Joko Widodo untuk mengatasi persoalan Jiwasraya. Menurut Erick, IFG sebagai Holding Asuransi dan Penjaminan dirasa penting dalam upaya mengembalikan tingkat kepercayaan

masyarakat dan nasabah.

"Sejak awal niat kita bersama-sama mengembalikan kepercayaan itu, bahwa negara hadir. Bisnis asuransi ini bisnis kepercayaan. Apalagi sekarang yang kita hadapi namanya second wave digital bahwa semuanya nanti berbasis teknologi di mana aksesibilitas akan makin mudah. Kita harus berani memastikan kepastian hukum, dan perlindungan konsumen," kata Erick.

IFG sebagai Holding Asuransi dan Penjaminan, ujar Erick, merupakan upaya pemerintah dalam mengembangkan industri perasuransian agar bertumbuh semakin sehat dan kuat.

"Ini bagian transformasi yang harus kita lakukan, karena penting sekali kami di BUMN terus melakukan perbaikan-perbaikan, yang memang ujung-ujungnya membangun ekosistem yang sehat," ujarnya.

Berdasarkan surat Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dengan Nomor S-387/NB.2/2021, IFG Life mulai menerima pengalihan polis dari Jiwasraya. Dalam prosesnya,

polis yang dialihkan telah dilakukan due diligence untuk memastikan bahwa polis yang dialihkan sesuai dengan ketentuan dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Direktur Utama IFG Robertus Billitea mengatakan dalam rangka penguatan struktur modal IFG Life, IFG telah menerima mandat berupa Penyertaan Modal Negara (PMN) sebesar Rp 20 triliun dan melakukan fundraising senilai Rp 6,7 triliun. IFG Life dibentuk untuk memperkuat ekosistem IFG holding dalam memberikan layanan di bidang asuransi jiwa dan kesehatan.

Robertus menyatakan dengan basis modal dan pelanggan 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.

Proses restrukturisasi, kata Robertus, mencapai tahap akhir. Hal ini ditandai dengan ada kejelasan status dan proses pembayaran klaim dari polis nasabah eks Jiwasraya. (**kompas.com**)

Judul	OJK Optimis Prospek Industri Asuransi Akan Positif
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Kinerja Asuransi
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2021-12-24
Sentimen	Netral

OJK Optimis Prospek Industri Asuransi akan Positif

Jakarta - Kepala Departemen Pengawasan IKNB 2A Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Ahmad Nasrullah optimis prospek industri asuransi di Indonesia akan positif ke depan karena penetrasi maupun densitasnya relatif masih kecil. "Apalagi kalau kita ketahui angka penetrasi maupun densitas di negara kita relatif kecil dibandingkan negara-negara lain, bahkan di negara regional kita sendiri, di Asean, kita termasuk yang masih kecil penetrasinya," kata Nasrullah dalam webinar "Pembenahan Tata Kelola Industri Asuransi Nasional" yang dipantau di Jakarta, Kamis (23/12).

■ NERACA

Industri asuransi diharapkan tumbuh semakin tinggi sejalan dengan COVID-19 yang diperkirakan akan terkendali penuh di 2022. Sampai Oktober 2021 aset dan investasi industri asuransi tumbuh masing-masing 6,24 persen dan 6,85 persen secara year to date. "Kalau kita lihat data 2019, sebelum industri asuransi terdampak pandemi, aset asuransi komersial kita dari Rp766 triliun menjadi Rp826,8 triliun di Oktober 2021," katanya.

Demikian pula investasi asuransi yang sebelum pan-

demi berada pada angka Rp615 triliun dan sudah menjadi Rp643 triliun pada Oktober 2021. OJK telah mengeluarkan berbagai aturan untuk industri asuransi menjalankan tata kelola perusahaan yang baik.

Apabila aturan-aturan tersebut diikuti, Nasrullah meyakini perusahaan asuransi tidak akan tersandung kasus yang merugikan nasabah. "Dalam kaitan dengan tata kelola, kita memiliki aturan tentang tata kelola, manajemen resiko. Kalau itu saja dijalankan dengan baik oleh perusahaan asuransi, permasalahan yang sekarang ada itu kemungki-

nan tidak terjadi," katanya. OJK memiliki aturan untuk industri asuransi mulai dari desain produk, distribusi produk asuransi, hingga investasi dana yang telah terkumpul.

Terkait distribusi misalnya, agen yang mendistribusikan produk asuransi tetap menjadi tanggung jawab perusahaan asuransi sehingga harus dipastikan mereka menjelaskan produk asuransi dengan lengkap kepada nasabah.

"Artinya ketika menjual produk, agen harus dipastikan bersertifikasi, memberi informasi yang terbuka kepada konsumen sampai konsumen betul-betul paham," katanya.

Sementara itu, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu optimis, kinerja industri asuransi pada tahun 2022 akan lebih baik dibandingkan dengan tahun 2021. Namun ini sangat tergantung kepada perkembangan varian omicron dan kebijakan yang diambil pemerintah ke depannya. "Bila melihat kinerja industri asuransi, 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," kata Togar.

Sementara total premi pada kuartal III tahun 2021 mencapai Rp 149,4 triliun atau tumbuh 11,5 persen dari periode yang sama tahun 2020 yang mencapai Rp 134 triliun. Sampai kuartal III tahun 2021, seluruh komponen pendapatan premi mengalami peningkatan kecuali penurunan hanya terjadi pada kanal distribusi agency 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," jelasnya. Namun Togar merasa bahwa produk unit link masih lebih unggul dibandingkan produk asuransi jiwa tradisional.

Adapun premi unit link dari tumbuh dari Rp86,6 triliun tahun 2020 menjadi Rp93,3 triliun pada tahun 2021, terjadi kenaikannya sebesar 9 persen. @keu

Judul	ANGKAT PERFORMA PERUSAHAAN DI TENGAH PANDEMI
Nama Media	Investor
Newstrend	Kinerja Positif AXA Mandiri
Halaman/URL	36
Tanggal Berita	2021-12-24
Sentimen	Netral

PROFIL ★
TOKOH FINANSIAL INDONESIA 2021

● PERAIH NOMINASI TOP EXECUTIVE OF INSURANCE COMPANY 2021

Handojo G Kusuma
CEO PT AXA Mandiri Financial Indonesia

ANGKAT PERFORMA PERUSAHAAN DI TENGAH PANDEMI

NAMA HANDOJO G KUSUMA KEMBALI MUNCUL dalam nominasi CEO Asuransi Terbaik 2021 (Tokoh Finansial Indonesia). Pencapaian kinerja perusahaan yang bagus selama tahun 2020 menjadi salah satu faktor yang mengantarkan Handojo pantas menjadi salah satu nominasi. Di luar aspek kinerja, terobosan yang dilakukan semasa kepemimpinannya menjadi alasan lain.

Handojo sudah berkariir di bidang asuransi jiwa selama 30 tahun dan menduduki berbagai jabatan penting di PT Asuransi Allianz Life Indonesia, antara lain sebagai Deputy CEO Allianz Indonesia (2017-2018), *Regional Chief Agency Officer Asia Pacific* (2014-2017), *Deputy Chief Executive Officer, Chief Distribution Officer*, PT Asuransi Allianz Life Indonesia (2000-2014). Sebelum di Allianz, ia sempat berkariir di PT Zurich Life Insurance Indonesia periode 1995-2000.

Pengalaman panjang yang dimiliki membuat Handojo dipercaya untuk mengembangkan PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) menjadi lebih baik dan besar melalui berbagai inovasi pada produk dan layanan. Dalam hal pengembangan produk, Handojo memberi perhatian besar pada pengembangan produk berbasis proteksi dan kesehatan sebagai pendorong bisnis ke depan. Dalam tiga tahun terakhir, Handojo pun mampu kembali mengangkat performa

AXA Mandiri dan mencatat pertumbuhan bisnis yang positif, bahkan di saat terjadinya pandemi Covid-19.

Sebagai gambaran, di tahun 2020 AXA Mandiri mencatat pendapatan premi sebesar Rp11,2 triliun, naik dari perolehan tahun 2019 yang tercatat sebesar Rp9,5 triliun. Sementara laba bersih yang dibukukan sebesar Rp1,0 triliun, sama dengan perolehan tahun 2019. Tren positif ini berlanjut, hingga kuartal kedua 2021, premi yang berhasil diperoleh sebesar Rp5,5 triliun, tumbuh dari Rp4,9 triliun atau tumbuh 13,9% *year on year* (yoy). Adapun laba bersih tercatat sebesar Rp433,3 miliar, naik dari Rp347,9 miliar atau tumbuh 24,5% *yoy*.

Sementara itu, seiring kebutuhan digitalisasi dalam praktik bisnis keuangan dan asuransi, AXA Mandiri telah menyiapkan Emma sebagai layanan asuransi dan kesehatan digital satu pintu yang baru diluncurkan bersama AXA Indonesia, AXA Life, Mandiri AXA General Indonesia. Emma bisa dikatakan sebagai aplikasi yang dapat digunakan untuk berbagai keperluan nasabah terkait polis yang dimiliki, pembayaran premi, hingga transaksi keuangan.

Handojo mengatakan, Emma merupakan bagian dari rangkaian transformasi digital untuk merespons kondisi pandemi serta bersinergi dengan perubahan gaya hidup masyarakat.

[WINDARTO]

SIAPKAN EMMA SEBAGAI LAYANAN BARU ASURANSI DAN KESEHATAN DIGITAL SATU PINTU.



Judul	Roboarms Memberikan Kinerjanya Positif
Nama Media	Investor
Newstrend	Kinerja Roboarms
Halaman/URL	11
Tanggal Berita	2021-12-24
Sentimen	Netral



Judul	Allianz Ajak Masyarakat Melek Asuransi
Nama Media	Investor
Newstrend	Kinerja Positif Allianz Life
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-12-24
Sentimen	Netral

Allianz Ajak Masyarakat Melek Asuransi

Penetrasi asuransi di Indonesia hingga Juli 2021 masih di kisaran 3,11%. Data OJK tersebut sebenarnya ada peningkatan dibandingkan akhir tahun 2020 yang hanya 2,92%. Kenaikan tersebut antara lain adanya pertumbuhan kesadaran masyarakat untuk berasuransi. Namun, peningkatan kesadaran perlu diiringi dengan pemahaman yang baik mengenai asuransi. Untuk itulah PT Asuransi Allianz Life Indonesia mengadakan berbagai kegiatan untuk mengedukasi masyarakat mengenai asuransi. Di antaranya menghadirkan Media Workshop: Life and Health Insurance 101.

Karin Zulkarnaen, *Chief Marketing Officer* Allianz Life Indonesia mengatakan, kegiatan ini merupakan bentuk wujud nyata Allianz dalam memperluas jangkauan edukasi mengenai produk dan layanan asuransi kepada masyarakat Indonesia secara lebih luas lagi. "Melalui berbagai kegiatan, kami berkomitmen untuk terus mengedukasi nasabah dan masyarakat akan pemahaman terkait asuransi maupun literasi keuangan secara lebih luas. Dengan melibatkan rekan media yang memiliki peranan penting dalam proses informasi dan sosialisasi, kami berharap upaya bersama ini dapat mewujudkan kesadaran berasuransi yang semakin meningkat di Indonesia," ujar Karin. [WI]

Judul	Kinerja Unit Link Generali 40% di atas IHSG
Nama Media	Investor
Newstrend	Kinerja Asuransi Unit Link
Halaman/URL	11
Tanggal Berita	2021-12-24
Sentimen	Netral

unit link untuk proteksi yang lebih maksimal sekaligus memberikan kenyamanan. "Dalam kondisi pasar saat pandemi yang tidak menentu, perubahan alokasi secara otomatis sangat diperlukan, dan ini kami fasilitasi gratis bagi semua nasabah unit link sebagai layanan finansial eksklusif, tanpa premi minimum," tuturnya. [WI]

Kinerja Unit Link Generali 40% di atas IHSG

PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Inndonesia) memiliki andalan dalam mengelola *unit link*, yakni RoboARMS. Sistem otomatis tersebut mampu menghasilkan pengelolaan investasi pada unit link secara optimal, terbukti hingga September 2021, 97% nasabah yang mengaktifkan RoboARMS mencatat kinerja investasi di atas IHSG, bahkan di antaranya mencapai lebih dari 40%. Silvia Laura, salah satu nasabah Generali Indonesia mengakui manfaat setelah menggunakan fitur RoboARMS. "Ketika pasar guncang saat pandemi yang lalu, saya pikir akan ikut drop, tapi ternyata tidak. Justru kinerja saya sangat optimal," ujar Silvia.

CEO Generali Indonesia Edy Tuhirman menyatakan bahagia melihat dan mendengar langsung dari nasabah yang benar-benar merasakan manfaat RoboARMS. Hal tersebut sebagai bukti visi perusahaan dalam mengoptimalkan nilai investasi pada