

Kamis, 24 Juni 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	BERITA FOTO – Produk Asuransi Di Tengah Pandemi
Nama Media	Kontan
Newstrend	Inovasi Produk Asuransi Jiwa
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-06-24
Sentimen	Positif

Produk Asuransi di Tengah Pandemi



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Agen asuransi melayani nasabah di salah satu *counter* asuransi jiwa di Tangerang Selatan, Rabu (23/6). Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyatakan, inovasi produk dapat menjadi kunci bagi para perusahaan asuransi untuk menjangkau kalangan nasabah yang lebih luas. Produk-produk asuransi yang sederhana dapat dikembangkan di tengah pandemi Covid-19.

Judul	Masa Pandemi, Industri Asuransi Perlu Inovatif Buat Produk Sederhana dan Premi Murah
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Inovasi Produk Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20210623/215/1408810/masa-pandemi-industri-asuransi-perlu-inovatif-buat-produk-sederhana-dan-premi-murah
Tanggal Berita	2021-06-23
Sentimen	Positif

Masa Pandemi, Industri Asuransi Perlu Inovatif Buat Produk Sederhana dan Premi Murah

Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasaribu menilai bahwa pandemi Covid-19 mengubah perilaku masyarakat secara drastis. Tren konsumsi dan belanja pun mengalami dinamika tertentu dalam berbagai sektor bisnis, termasuk asuransi.



Wibi Pangestu Pratama - Bisnis.com
23 Juni 2021 | 12:55 WIB



Karyawan berkomunikasi di dekat logo beberapa perusahaan asuransi di kantor Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) di Jakarta, Selasa (15/1/2020). *Bisnis* - Nurul Hidayat

Bisnis.com, JAKARTA — Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menilai inovasi produk dapat menjadi kunci bagi perusahaan-perusahaan asuransi dalam menjangkau nasabah lebih luas. Produk-produk asuransi yang sederhana pun dapat dikembangkan di tengah pandemi Covid-19.

Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasaribu menilai bahwa pandemi Covid-19 mengubah perilaku masyarakat secara drastis. Tren konsumsi dan belanja pun mengalami dinamika tertentu dalam berbagai sektor bisnis, termasuk asuransi.

Menurutnya, perusahaan-perusahaan asuransi perlu memperkuat strategi mendasar, yakni mengenai perubahan perilaku konsumen dan adaptif terhadap perubahan tersebut. Inovasi produk menjadi salah satu strategi bisnis yang dapat dilakukan di tengah kondisi ekonomi yang belum pasti ini.

"Produk yang tepat dapat menjadi kunci bagi perusahaan asuransi jiwa untuk menjangkau masyarakat dalam kondisi apapun, termasuk masa pandemi seperti saat ini. Oleh karena itu, industri perlu meramu dan memasarkan produk sesuai kebutuhan dan kondisi masyarakat," ujar Togar kepada *Bisnis*, Selasa (22/6/2021) malam.



Produk asuransi sederhana dinilai dapat menjadi inovasi yang sesuai dengan kondisi saat ini. Produk tersebut cenderung memiliki premi yang terjangkau, sehingga dapat dibeli oleh banyak lapisan masyarakat.

Terlebih, saat ini penetrasi asuransi di Indonesia masih kecil dan belum kunjung tumbuh. Industri dapat menggarap segmen-segmen masyarakat yang belum banyak terproteksi, misalnya kelas menengah ke bawah.

Baca Juga : Kinerja Emiten Asuransi Kinlong, Bagaimana Harga Sahamnya?

Togar menyatakan bahwa produk itu dapat tetap dikembangkan, meskipun portofolionya di industri saat ini bukanlah yang dominan. Hingga kuartal I/2021, produk *unit-linked* yang pada umumnya memberikan proteksi komprehensif masih menjadi portofolio utama industri asuransi jiwa, yakni mencapai 62,4 persen dari total premi.



"Unit-linked dalam beberapa tahun terakhir selalu menjadi produk yang mendominasi," ujarnya.

Judul	Penjualan Produk Asuransi Jiwa Tradisional Kian Ramai
Nama Media	Tribun Kaltim
Newstrend	Kinerja Penjualan Produk Asuransi Jiwa Tradisional
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2021-06-23
Sentimen	Positif

Penjualan Produk Asuransi Jiwa Tradisional Kian Ramai

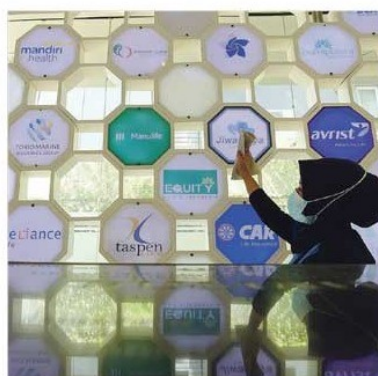
JAKARTA, TRIBUN - Setelah sempat dilanda Covid-19, kini penjualan produk asuransi mulai membaik. Salah satunya, penjualan asuransi tradisional kembali ramai seiring dengan meningkatnya kebutuhan proteksi saat pandemi.

Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), menunjukkan pendapatan premi dari penjualan asuransi tradisional meningkat 23,4% yoy menjadi Rp 21,62 triliun pada kuartal pertama 2021. Berkat kenaikan itu, asuransi jiwa murni ini menyumbang premi 37,6% bagi industri.

"Animo ini sebagai peluang dan keuntungan bagi kami untuk terus memberikan edukasi mengenai pemahaman produk asuransi yang tepat beserta risiko yang dimilikinya," kata Ketua AAJI Budi Tampubolon beberapa waktu lalu.

Guna memperluas pemahaman tersebut, asosiasi bersama anggota gencar memberikan program edukasi serta literasi terkait produk asuransi kepada masyarakat melalui media sosial seperti Instagram.

Sementara dari sisi premi bisnis baru juga menunjukkan pertumbuhan 21,2% menjadi Rp 14,46 triliun pada periode yang sama. Artinya, makin banyak nasabah baru yang akhirnya membeli produk proteksi yang diberikan oleh perusahaan asuransi.



KONTAN/CAROLUS AGUS WALUYO/27/10/2020.

AAJI - Ilustrasi seorang petugas kebersihan membersihkan logo-logo perusahaan asuransi jiwa di kantor Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Jakarta.

Sejalan dengan itu, BRI Life terus mendorong perkembangan asuransi tradisional melalui fitur-fitur yang mudah serta nilai premi yang sesuai sehingga bisa menjangkau lebih banyak nasabah Bank BRI. Hingga saat ini, porsi asuransi tradisional BRI Life sebesar 60% dari total premi.

"Kami juga terus mengembangkan produk-produk tradisional untuk dapat menjangkau nasabah selain nasabah Bank BRI melalui kanal agensi, korpo-

rasi, dan digital," kata Direktur Utama BRI Life Iwan Pasila.

Selain itu, perusahaan turut mengembangkan produk asuransi tradisional mulai dari asuransi jiwa kredit untuk nasabah BRI. Kemudian asuransi jiwa dan kesehatan untuk nasabah konsumen. "Selanjutnya, asuransi mikro, asuransi bagi nasabah korporasi, asuransi jiwa dan kesehatan dengan struktur manfaat yang sederhana untuk kami pasarkan di media digital melalui Bank BRI," terangnya.

Tak mau kalah, FWD Insurance terus berinovasi menyediakan berbagai produk baru untuk memenuhi kebutuhan nasabah seperti FWD Cancer Protection dan Asuransi Bebas Handal yang menjangkau kalangan menengah hingga kecil.

"Ketika kesadaran mereka terbangun, dari situ kami masuk dengan menyediakan produk proteksi yang mereka butuhkan," ungkap Direktur, Chief of Operations, Product Proposition & Syariah FWD Insurance Ade Bungsu.

Selain mengeluarkan produk baru, perusahaan akan memaksimalkan empat saluran pemasaran untuk menjangkau tiap segmen nasabah. Di samping itu, FWD juga tetap memperhatikan perkembangan ekonomi dan kondisi eksternal yang mempengaruhi kinerja perusahaan. **(ktn)**

Judul	Saat Pandemi, Berapa Sih Uang Pertanggungan Asuransi Jiwa?
Nama Media	Bantennews.co.id
Newstrend	Edukasi Nasabah Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://www.bantennews.co.id/saat-pandemi-berapa-sih-uang-pertanggungan-asuransi-jiwa/
Tanggal Berita	2021-06-23
Sentimen	Netral

Saat Pandemi, Berapa Sih Uang Pertanggungan Asuransi Jiwa?

Oleh **Bantennews** - Rabu 23 Jun 2021 | 03:09 WIB



Ilustrasi - foto istimewa



SERANG – Terhitung sejak 20 Juni 2021, korban meninggal dunia akibat virus Covid-19 di Indonesia tercatat 54.291 jiwa. Sejumlah golongan tertentu, salah satunya pencari nafkah utama di keluarga memiliki risiko tinggi mengalami kematian akibat virus mematikan ini.

Sebelum pencari nafkah meninggal dunia, keuangan serta kebutuhan bulanan akan terpenuhi. Namun, saat dia meninggal dunia, tidak ada jaminan bagi keluarga yang ditinggalkan untuk mendapatkan kehidupan yang layak.

Iklan ditutup oleh Google

Agar keluarga tetap mendapatkan standar hidup yang sama sambil mencari jalan keluarnya, asuransi jiwa hadir sebagai proteksi.

Asuransi jiwa tersebut memberikan perlindungan finansial saat pencari nafkah mendapatkan musibah yang tidak diduga.

Uang pertanggungan di asuransi jiwa akan cair dan diterima oleh para penerima manfaat apabila tertanggung kehilangan kemampuan mencari nafkah karena meninggal dunia atau kehilangan fungsi anggota tubuh (cacat tetap total).

Iklan ditutup oleh Google

Bicara soal uang pertanggungan, seringkali kita bingung seputar "Berapa uang pertanggungan yang seharusnya kita miliki?"

Berikut ini penjelasan Perencana keuangan sekaligus Financial Educator Lifepal, Aulia Akbar, CFP®, AEPP®, terkait metode perhitungan uang pertanggungan.

Apa yang dimaksud Uang Pertanggungan?

Dalam asuransi jiwa ada satu hal yang sangat perlu diperhatikan yaitu UP atau uang Pertanggungan. UP adalah jumlah uang yang harus dibayarkan perusahaan asuransi jika pemegang polis mengajukan klaim atas risiko yang dijamin dalam program asuransi.

Uang pertanggungan setiap asuransi jumlahnya berbeda-beda, biasanya semakin besar premi yang dibayar maka uang pertanggungan yang dapat diterima juga semakin besar.

Kenali pengeluaran Anda terlebih dulu

Dengan mengetahui rata-rata pengeluaran per bulan, Anda bisa dengan mudah menentukan uang pertanggungan yang harus dimiliki.

Rumusnya cukup sederhana: $UP = \text{Pengeluaran bulanan} \times 12$ (disetahunkan). Bunga/kupon investasi rendah risiko. Contoh: Pak Martin memiliki pengeluaran bulanan rata-rata sebesar Rp8 juta, maka minimal UP yang dia butuhkan adalah: $Rp8 \text{ juta} \times 12 \text{ bulan} = Rp96 \text{ juta}$

Iklan ditutup oleh Google

Bila investasi rendah risiko yang dipilih adalah surat utang negara FR0065 yang jatuh tempo pada 15 Mei 2033, maka tingkat kupon imbal hasil per tahunnya adalah 6,625%.

Jadi, uang pertanggungan asuransi jiwa yang ideal bagi pak Martin adalah: $Rp96 \text{ juta} / 6,625\% = Rp1,44 \text{ miliar}$.

Pertanyaan pun muncul, seputar apa yang mendasari rumus di atas?

Mari kita asumsikan, Pak Martin meninggal dunia di tahun ini dan keluarganya melakukan klaim atas asuransi jiwa tersebut. UP sebesar Rp1,44 miliar itu cair tanpa dipotong pajak.

Keluarga pak Martin akhirnya menaruh dana tersebut ke instrumen investasi FR0065, maka setiap tahunnya sebesar Rp95,4 Juta (belum dipotong pajak final 15%) sampai tahun 2033 mendatang.

Uang sebesar Rp95 juta tentu saja setara pengeluaran tahunan keluarganya. Patut diketahui, semakin rendah bunga atau kupon imbal hasil investasinya, maka makin tinggi UP yang dibutuhkan, makin mahal pula premi asuransi jiwa yang dibayarkan.

Judul	AXA Mandiri Luncurkan Aplikasi Telekonsultasi Kesehatan
Nama Media	Jawapos.com
Newstrend	Layanan Asuransi Digital
Halaman/URL	https://www.jawapos.com/ekonomi/bisnis/23/06/2021/axa-mandiri-luncurkan-aplikasi-telekonsultasi-kesehatan/
Tanggal Berita	2021-06-23
Sentimen	Netral

AXA Mandiri Luncurkan Aplikasi Telekonsultasi Kesehatan

BISNIS 23 Juni 2021, 09:55:37 WIB



INOVASI TELUS-MENERUS: Presiden Direktur AXA Mandiri Handojo G Kusuma (kanan) dalam acara peluncuran aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi Kamis (17/6). (Ratih Paramita/Jawa Pos)

BERITA MENARIK LAINNYA



JawaPos.com - PT AXA Mandiri Financial Service (AXA Mandiri) meluncurkan aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi guna meningkatkan akses layanan kesehatan dan bebas biaya bagi nasabah. Hal ini sejalan dengan visi AXA Mandiri dalam menjadi partner bagi nasabah dalam memberikan perlindungan dan layanan asuransi di setiap tahapan kehidupan mereka.



Saat ini, masyarakat cenderung memilih cara paling aman dalam mendapatkan pelayanan kesehatan tanpa perlu khawatir akan risiko penularan Covid-19. Memahami kebutuhan tersebut, AXA Mandiri melakukan inovasi berbasis teknologi digital dengan mengembangkan aplikasi yang akan meningkatkan pelayanan telekonsultasi ke tingkatan yang lebih tinggi.

Presiden Direktur AXA Mandiri Handojo G. Kusuma mengatakan, layanan AXA Mandiri Telekonsultasi tidak hanya memberikan informasi umum, namun sudah dapat melakukan proses pengobatan yang *personalized* sesuai ketentuan.

"Sesuai regulasi yang berlaku, layanan kesehatan yang menyeluruh dapat kami berikan mulai telekonsultasi dengan dokter umum bahkan dengan dokter spesialis pilihan nasabah, pemeriksaan, hingga pemberian resep obat yang terkoneksi langsung dengan apotik online. Apabila dibutuhkan, nasabah juga dapat memperoleh rujukan layanan konsultasi hingga ke klinik di Singapura," ujar Handojo, Kamis (17/6).

Pandemi Covid-19 membuat rumah sakit semakin disibukkan dengan kebutuhan untuk menangani pasien. Pada akhir Januari silam, Kementerian Kesehatan mencatat secara nasional tingkat keterisian tempat tidur di rumah sakit rujukan Covid-19 mencapai 64,83 persen, meningkat 0,73 persen dari 64,1 persen pada akhir Desember 2020. Hal ini memunculkan keengganan masyarakat untuk mengunjungi fasilitas kesehatan baik untuk berkonsultasi tatap muka, maupun hanya sekedar membeli obat.

Oleh karena itu, berkonsultasi secara online menjadi pilihan masyarakat karena selain nyaman dan mudah, juga membantu mengurangi beban dan kapasitas rumah sakit. Data diatas sejalan dengan data yang dimiliki Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) yaitu terjadinya penurunan jumlah total klaim dan manfaat terkait kesehatan sebesar 10,2 persen. Di mana, salah satu penyebabnya ditengarai akibat semakin berkurangnya para nasabah melakukan kunjungan ke rumah sakit, sehingga mengakibatkan menurunnya jumlah klaim kesehatan.

Melalui AXA Mandiri Telekonsultasi, nasabah juga dapat melakukan telekonsultasi gratis secara berulang kali dengan dokter umum yang tersedia 24 jam setiap hari untuk periode tertentu. Selain itu, layanan dokter spesialis seperti Penyakit Dalam (*internist*), Psikolog (*psychologist*), THT (*ENT*), dokter mata (*Ophthalmologist*), Spesialis Kesehatan Kerja (*occupational health Specialist*), Dokter Gigi (*dentist*), Ahli Jantung (*cardiologist*), tersedia dari jam 8.00-17.00 WIB. Diharapkan dengan layanan ini, nasabah akan merasa nyaman, serta mendapatkan kepastian layanan konsultasi kesehatan secara virtual dengan dokter pilihannya.

Layanan konsultasi bebas biaya ini dapat dilakukan nasabah dengan menggunakan fitur percakapan video (*video call*) dan fitur percakapan melalui chat yang tersedia di dalam aplikasi. Nasabah juga dapat mengakses riwayat kesehatan, serta surat rujukan di dalam aplikasi secara mudah. Nasabah AXA Mandiri dapat mengunduh aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi yang tersedia di Play Store dan App Store. Lebih lanjut, layanan dari AXA Mandiri ini juga tidak hanya dapat dinikmati oleh nasabah AXA Mandiri, tetapi juga oleh nasabah Bank Mandiri sesuai kriteria tertentu.

Aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi yang hadir atas kerja sama dengan PT Suprima Mitra Adikusada (Fullerton Health Group) ini juga menjadi salah satu wujud upaya AXA Mandiri dalam menjadi mitra bagi nasabah, baik saat menjaga kesehatan (sebelum sakit), maupun saat melakukan pemulihan kesehatan (saat sakit).

Dengan diluncurkannya layanan kesehatan berbasis digital ini menjadi salah satu wujud semangat #KnowYouCan bahwa apapun kondisinya, yakin kita bisa menjaga kesehatan dan diharapkan dapat menambah pengalaman nasabah dalam berasuransi bersama AXA Mandiri.

"Kedepannya, AXA Mandiri akan terus berinovasi dengan pemanfaatan teknologi digital, serta optimalisasi teknologi lainnya untuk meningkatkan layanan bagi nasabah, serta memenuhi kebutuhan proteksi yang lebih banyak lagi bagi masyarakat," kata Handojo.

Judul	AXA MANDIRI Luncurkan Aplikasi Telekonsultasi
Nama Media	Harian Metropolitan
Newstrend	Layanan Asuransi Digital
Halaman/URL	8
Tanggal Berita	2021-06-24
Sentimen	Netral

AXA Mandiri Luncurkan Aplikasi Telekonsultasi

METROPOLITAN - PT AXA Mandiri Financial Service (AXA Mandiri) meluncurkan aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi guna meningkatkan akses layanan kesehatan dan bebas biaya bagi nasabah. Hal itu sejalan dengan visi AXA Mandiri dalam menjadi partner bagi nasabah dalam memberikan perlindungan dan layanan asuransi di setiap tahapan kehidupan mereka.

Saat ini, masyarakat cenderung memilih cara paling aman dalam mendapatkan pelayanan kesehatan tanpa perlu khawatir akan risiko penularan Covid-19. Memahami kebutuhan tersebut, AXA Mandiri melakukan inovasi berbasis teknologi digital dengan mengembangkan aplikasi yang akan meningkatkan pelayanan telekonsultasi ke tingkatan yang lebih tinggi.

Presiden Direktur AXA Mandiri Handojo G Kusuma mengatakan, layanan AXA Mandiri Telekonsultasi tidak hanya memberikan informasi umum, namun sudah dapat melakukan proses pengobatan yang personalized sesuai ketentuan.

"Sesuai regulasi yang berlaku, layanan kesehatan yang

menyeluruh dapat kami berikan mulai telekonsultasi dengan dokter umum, bahkan dengan dokter spesialis pilihan nasabah, pemeriksaan, hingga pemberian resep obat yang terkoneksi langsung dengan apotik online. Apabila dibutuhkan, nasabah juga dapat memperoleh rujukan layanan konsultasi hingga ke klinik di Singapura," ujar Handojo, Kamis (17/6).

Pandemi Covid-19 membuat rumah sakit semakin disibukkan dengan kebutuhan untuk menangani pasien. Pada akhir Januari silam, Kementerian Kesehatan mencatat secara nasional tingkat keterisian tempat tidur di rumah sakit rujukan Covid-19 mencapai 64,83 persen, meningkat 0,73 persen dari 64,1 persen pada akhir Desember 2020. Hal ini memunculkan keengganan masyarakat untuk mengunjungi fasilitas kesehatan baik untuk berkonsultasi tatap muka, maupun hanya sekedar membeli obat.

Karena itu, berkonsultasi secara online menjadi pilihan masyarakat karena selain nyaman dan mudah, juga membantu mengurangi beban dan kapasitas rumah sakit. Data di atas sejalan dengan

data yang dimiliki Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJII) yaitu terjadinya penurunan jumlah total klaim dan manfaat terkait kesehatan sebesar 10,2 persen. Di mana, salah satu penyebabnya ditengarai akibat semakin berkurangnya para nasabah melakukan kunjungan ke rumah sakit, sehingga mengakibatkan penurunan jumlah klaim kesehatan.

Melalui AXA Mandiri Telekonsultasi, nasabah juga dapat melakukan telekonsultasi gratis secara berulang kali dengan dokter umum yang tersedia 24 jam setiap hari untuk periode tertentu. Selain itu, layanan dokter spesialis seperti Penyakit Dalam (internist), Psikolog (psychologist), THT (ENT), dokter mata (Ophthalmologist), Spesialis Kesehatan Kerja (occupational health Specialist), Dokter Gigi (dentist), Ahli Jantung (cardiologist), tersedia dari jam 08:00-17:00 WIB. Diharapkan dengan layanan ini, nasabah akan merasa nyaman, serta mendapatkan kepastian layanan konsultasi kesehatan secara virtual dengan dokter pilihannya.

Layanan konsultasi bebas biaya ini dapat dilakukan na-



FOTO: PRAMITA / JMWPOS

PELUNCURAN: PT AXA Mandiri financial services meluncurkan aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi guna meningkatkan akses layanan kesehatan dan bebas biaya bagi nasabah.

sabah dengan menggunakan fitur percakapan video (video call) dan fitur percakapan melalui chat yang tersedia di dalam aplikasi. Nasabah juga dapat mengakses riwayat kesehatan, serta surat rujukan di dalam aplikasi secara mudah. Nasabah AXA Mandiri dapat mengunduh aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi yang tersedia di Play Store dan App Store. Lebih lanjut, layanan dari AXA Mandiri ini juga tidak hanya dapat dinikmati oleh nasabah AXA Mandiri, tetapi juga oleh nasabah Bank Mandiri sesuai kriteria tertentu.

Aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi yang hadir atas

kerja sama dengan PT Su- prima Mitra Adihusada (Fullerton Health Group) ini juga menjadi salah satu wujud upaya AXA Mandiri dalam menjadi mitra bagi nasabah, baik saat menjaga kesehatan (sebelum sakit), maupun saat melakukan pemulihan kesehatan (saat sakit).

Dengan diluncurkannya layanan kesehatan berbasis digital ini menjadi salah satu wujud semangat #KnowYou-Can bahwa apapun kondisinya, yakin kita bisa menjaga kesehatan dan diharapkan dapat menambah pengalaman nasabah dalam berasuransi bersama AXA Mandiri. (jp/feb/run)

Judul	Rujukan Konsultasi Hingga Ke Singapura
Nama Media	Jawa Pos
Newstrend	Layanan Asuransi Digital
Halaman/URL	11
Tanggal Berita	2021-06-24
Sentimen	Netral

Rujukan Konsultasi hingga ke Singapura

KEBAYORAN LAMA, Jawa Pos – PT AXA Mandiri Financial Service (AXA Mandiri) meluncurkan aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi guna meningkatkan akses layanan kesehatan dan bebas biaya bagi nasabah. Hal itu sejalan dengan visi AXA Mandiri dalam menjadi partner bagi nasabah dalam memberikan perlindungan dan layanan asuransi di setiap tahapan kehidupan mereka.

Saat ini, masyarakat cenderung memilih cara yang paling aman dalam mendapatkan pelayanan kesehatan tanpa perlu khawatir akan risiko penularan Covid-19. Memahami kebutuhan tersebut, AXA Mandiri melakukan inovasi berbasis teknologi digital dengan mengembangkan aplikasi yang akan meningkatkan pelayanan telekonsultasi ke tingkat yang lebih tinggi.

Presiden Direktur AXA Mandiri Handojo G. Kusuma mengatakan, layanan AXA Mandiri Telekonsultasi tidak hanya memberikan informasi umum, tetapi sudah dapat melakukan proses pengobatan yang *personalized*



INOVASI TERUS-MENERUS: Presiden Direktur AXA Mandiri Handojo G. Kusuma dalam acara peluncuran aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi Kamis (17/6).

sesuai ketentuan.

"Sesuai regulasi yang berlaku, layanan kesehatan yang menyeluruh dapat kami berikan mulai telekonsultasi dengan dokter umum, bahkan dengan dokter spesialis pilihan nasabah, pemeriksaan, hingga pemberian resep obat yang terkoneksi langsung dengan apotek *online*. Apabila dibutuhkan, nasabah juga dapat memperoleh rujukan layanan konsultasi hingga ke klinik di Singapura," ujarnya Kamis (17/6).

Pandemi Covid-19 membuat

rumah sakit semakin disibukkan dengan kebutuhan untuk menangani pasien. Pada akhir Januari silam, Kementerian Kesehatan mencatat, secara nasional, tingkat keterisian tempat tidur di rumah sakit rujukan Covid-19 mencapai 64,83 persen, meningkat 0,73 persen dari 64,1 persen pada akhir Desember 2020.

Hal itu memunculkan keengganan masyarakat untuk mengunjungi fasilitas kesehatan, baik untuk berkonsultasi tatap muka maupun hanya membeli obat. **(tih/co1/ilo)**

Judul	Ini Yang Bikin Sequis Serba Super
Nama Media	Marketing.co.id
Newstrend	Layanan Asuransi Digital
Halaman/URL	https://marketing.co.id/ini-yang-bikin-sequis-serba-super/
Tanggal Berita	2021-06-23
Sentimen	Netral

FINANCIAL SERVICES

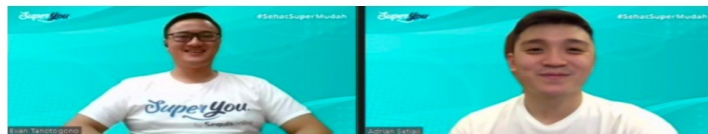
Ini Yang Bikin Sequis Serba Super

By Lia Lilyanti

Posted on 23 June 2021

Marketing.co.id – Berita Financial Services | Asuransi Jiwa Sequis menambah jajaran produk asuransi kesehatan terbaru untuk kanal asuransi digitalnya, Super Your by Sequis. Dua produk terbaru yaitu *Super Well Protection* dan *Super Care Protection* dipasarkan secara *online* melalui superyou.co.id dan kemitraan dengan industri keuangan non-bank (IKNB) dan non-IKNB. Diluncurkannya 2 produk asuransi kesehatan terbaru tersebut disebabkan karena dalam masa pandemi Covid-19, masyarakat mulai mencari produk asuransi yang dapat dibeli tanpa proses tatap muka serta cepat dan mudah.

Sebelum pandemi Covid-19 melanda, Sequis sukses meluncurkan asuransi digital *Super You* di tahun 2019 yang saat itu ditujukan untuk generasi milenial. Namun kemudian Corona melanda dan Super You semakin banyak digunakan baik oleh nasabah yang telah lama berlangganan maupun nasabah baru karena perlindungan kesehatan menjadi kebutuhan penting di saat ini.



Head of Digital Channel Sequis, Evan Tranggono dan dr. Adrian Setiaji. Foto: tangkapan layar.

Head of Digital Channel Sequis, Evan Tranggono menyampaikan bahwa risiko sakit dapat terjadi kapan saja dan pada siapa saja terutama saat pandemi Corona. Hal inilah yang menjadi alasan Super You membantu masyarakat memiliki sistem pendukung bagi kesehatan mereka untuk dapat mengakses layanan kesehatan tanpa terkendala soal biaya.

"Kami meluncurkan *Super Well* dan *Super Protection* karena keduanya bisa menjadi alternatif bagi nasabah untuk memperoleh asuransi kesehatan dengan manfaat yang memadai, premi yang murah serta paling penting dapat dibeli dengan cepat. Kenapa premi yang murah? karena kami ingin nasabah tetap dapat membayar premi dalam jangka panjang yang kadang sering menjadi masalah bagi keberlangsungan polis. Oleh sebab itu Super You menghadirkan dua produk kesehatan tadi karena akan membantu menanggung biaya pengobatan nasabah sesuai ketentuan polis," ujarnya di depan awak media saat webinar peluncuran produk *Super Well Protection* dan *Super Care Protection*, Jum'at (18/06/21).

Produk *Super Well Protection* memberikan perlindungan rawat inap dan rawat jalan untuk penyakit kritis hingga Tertanggung berusia 85 tahun. Sedangkan *Super Care Protection* memberikan perlindungan rawat inap dan rawat jalan hingga Tertanggung berusia 75 tahun jika mengalami penyakit infeksi dengan proses seleksi underwriting yang mudah tanpa harus melalui pemeriksaan kesehatan. Penyakit kritis atau penyakit infeksi apa saja yang ditanggung dari dua produk tersebut, dapat diketahui melalui laman [Super You](https://superyou.co.id). Tidak hanya 2 produk itu saja, namun produk lain yang berada dalam kanal asuransi digital Super You juga bisa diketahui melalui laman resmi atau instagram @superyouid.

"Saat ada anggota keluarga yang terkena infeksi hingga harus dirawat inap, terkena penyakit kritis, atau mengalami kecelakaan, asuransi kesehatan akan sangat membantu. Dengan premi yang murah, tidak hanya sekedar mendapatkan manfaat biaya kamar saja, namun juga menolong masyarakat mengakses layanan kesehatan yang selama ini sulit dijangkau karena mahal biaya kesehatan. Tahun ini kami menargetkan 5000 nasabah baru yang mendaftar melalui Super You," sambung Evan.

Selain peluncuran *Super Well* dan *Super Care*, dalam webinar tersebut dilakukan pula diskusi kesehatan yang menghadirkan dr. Adrian Setiaji membahas tentang pentingnya berolahraga untuk kesehatan jantung. Dokter muda yang dikenal dengan sebutan @doktermedok di aplikasi TikTok ini menjelaskan bahwa untuk membuat jantung sehat, maka gaya hidup harus diperbaiki dengan menghindari terlalu banyak duduk atau berdiam sambil mengonsumsi cemilan, selalu mengonsumsi buah dan sayuran setiap hari untuk melengkapi 4 sehat 5 sempurna serta olahraga rutin sesuai usia dan kemampuan. Adapun jenis olahraga yang disarankan untuk jantung adalah *jogging*, sepeda dan treadmill.



dr. Adrian Setiaji tengah memperagakan salah satu gerakan olahraga di aplikasi TikTok. Foto: tangkapan layar.

Namun lain halnya untuk yang mempunyai bawaan penyakit jantung. Mereka tetap disarankan berolahraga setelah melakukan konsultasi terlebih dahulu ke dokter spesialis jantung dan spesialis rehabilitasi medis. Hal ini agar pasien dapat melakukan olahraga yang cocok dengan kondisi penyakit bawaan jantung serta selama latihan dapat diawasi oleh dokter atau tenaga kesehatan. Tidak lupa juga tetap membawa obat yang sudah diresepkan dokter karena serangan jantung dapat terjadi kapan saja.

Ia menyarankan agar melakukan pemeriksaan *medical check-up (MCU)* rutin minimal 1 tahun sekali terutama pemeriksaan hipertensi, kencing manis, kolesterol yang menjadi pemicu risiko penyakit jantung karena penyumbatan di jantung tidak selalu menunjukkan gejala. Masyarakat harus tahu cara pertolongan pertama secara cepat jika terjadi serangan sehingga masih dapat bertahan sampai mendapatkan pengobatan.

"Penyakit jantung merupakan salah satu penyumbang angka kematian yang tinggi di Indonesia. Mahalnya biaya penanganan penyembuhan sering menjadi kendala saat kondisi terjadi. Dengan asuransi kesehatan, masyarakat bisa membiayai pengobatan serta mendapatkan perawatan yang optimal," tutup adrian.

Judul	Solusi Sinergi Digital Kembangkan Layanan Via Marketplace Asuransi
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Layanan Asuransi Digital
Halaman/URL	17
Tanggal Berita	2021-06-24
Sentimen	Netral

Solusi Sinergi Digital Kembangkan Layanan via *Marketplace* Asuransi

JAKARTA – PT Solusi Sinergi Digital Tbk (WIFI) atau Surge tengah mengembangkan layanan asuransi mikro melalui Asuransi Kita, *marketplace* beragam produk asuransi dan disesuaikan dengan kebutuhan perlindungan pengguna.

Berdasarkan keterangan resmi, Rabu (23/6), pengembangan layanan ini lahir dari komitmen perseroan untuk meningkatkan penetrasi asuransi di kalangan masyarakat menengah, berpenghasilan rendah, serta pelaku UMKM yang sekaligus menjadi pasar potensial.

Direktur Utama Solusi Digital Hermansjah Haryono mengatakan, Asuransi Kita dihadirkan sebagai solusi perlindungan terkurasi yang disesuaikan dengan kebutuhan perlindungan masyarakat dengan berbagai kemudahan. Pertama, *platform* ini sangat mudah digunakan karena telah terintegrasi dengan semua layanan aplikasi dan periklanan dalam ekosistem Surge yang memiliki potensi untuk menjangkau populasi audiens lebih dari 100 juta orang per hari.

Kedua, biaya premi sangat terjangkau mulai dari Rp 5 ribu dengan berbagai pilihan perlindungan sekaligus dapat disesuaikan dengan kebutuhan pengguna. Ketiga, fleksibilitas pemilihan rentang waktu perlindungan bagi pengguna mulai dari harian. “Dengan berbagai kemudahan ini, kami harapkan akan semakin banyak lapisan masyarakat yang bisa dijangkau dan terlindungi,” ujar dia.

Pengguna dapat dengan mudah mengakses layanan asuransi melalui halaman website Asuransi Kita. Selain itu, akses lainnya juga bisa ditemukan melalui jaringan

ekosistem Surge lainnya yang termasuk pada penggunaan wifi gratis yang disediakan oleh perseroan, aplikasi Linipoin serta seluruh aplikasi yang dikembangkan oleh perseroan melalui fitur PPOB (*Payment Point Online Bank*) yang akan dihadirkan dalam waktu dekat.

Sebagai informasi, sejak diperkenalkan pada April tahun 2020, Asuransi Kita telah memiliki pengguna aktif hingga lebih dari 80 ribu. Sebagian besar pengguna terdiri atas pegawai swasta, komunitas hobi, profesional. Asuransi Kita menghadirkan tujuh manfaat perlindungan bagi pengguna, mulai dari perlindungan kecelakaan, kesehatan, jiwa, perjalanan, kendaraan, olahraga, dan rumah.

Tercatat pada awal tahun 2021, Asuransi Kita telah mengeluarkan lebih dari 100 ribu polis yang menyasar lebih dari 80 ribu orang. Berbagai produk asuransi di Asuransi Kita telah terdaftar dan diawasi oleh OJK. Platform ini memiliki beberapa mitra asuransi di antaranya Sampo Insurance, Cigna, Sequis Life, AXA, Sinarmas Insurtech dan beberapa mitra lainnya.

Dengan integrasi platform yang dapat diakses di banyak aplikasi dalam jaringan ekosistem, Surge menyasar pengguna harian transportasi kereta api yang pada masa adaptasi kebiasaan baru ini kurang lebih mencapai lebih dari 400 ribu penumpang per hari hingga pelaku usaha UMKM yang merupakan pedagang pasar di bawah naungan Pasar Jaya dan Induk Koperasi Pedagang Pasar (Inkoppas), serta para mitra warung rekanan ribuan gudang KUD di sepanjang Jawa. (bil)

Judul	Percepatan Vaksinasi Dorong Pemulihan Ekonomi
Nama Media	Koran Sindo
Newstrend	Kinerja Premi Industri Asuransi
Halaman/URL	8
Tanggal Berita	2021-06-24
Sentimen	Netral

Percepatan Vaksinasi Dorong Pemulihan Ekonomi

JAKARTA - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mendukung penuh upaya percepatan vaksinasi di tengah tingginya laju penyebaran Covid-19 yang menjadi faktor penting tetap terjaganya stabilitas sektor jasa keuangan dalam upaya mendorong pemulihan ekonomi.

Percepatan vaksinasi diharapkan akan menciptakan kekebalan komunal yang mendukung mobilitas masyarakat dengan protokol kesehatan yang ketat sehingga perekonomian bisa kembali bergerak.

Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso mengatakan, tingginya penyebaran Covid-19 saat ini telah menjadi perhatian dan OJK akan memantau dampaknya terhadap potensi peningkatan risiko pada sektor jasa keuangan yang tercermin dari indikator keuangan meskipun sampai saat ini masih termitigasi dengan baik seiring

dengan langkah percepatan laju vaksinasi.

"OJK saat ini tengah menggelar vaksinasi massal untuk sektor jasa keuangan dan masyarakat dengan target minimal 345.000 orang sampai dengan bulan Juli 2021. Kegiatan ini sudah diawali di Jakarta dan beberapa kota pada pekan lalu yang dihadiri Presiden RI Joko Widodo," katanya di Jakarta kemarin.

Selain itu, lanjut dia, OJK mengambil langkah cepat bersama dengan Kepolisian RI menindak pinjaman *online* ilegal yang berpotensi melanggar hukum. "Masyarakat dirugikan karena tingkat bunga yang sangat tinggi serta waktu pinjaman yang tidak transparan, penyebaran data pribadi hingga penagihan yang disertai ancaman dan kekerasan," paparnya.

Menurut dia, OJK yang tergabung dalam Satgas Waspada Investasi secara rutin sudah melakukan *cyber patrol* dan menutup

aplikasi atau *website* pinjaman ilegal tersebut. Edukasi ke masyarakat juga terus dilakukan OJK bersama SWI untuk tidak memanfaatkan pinjaman *online* ilegal dan hanya menggunakan *finetech lending* resmi terdaftar dan berizin OJK.

Pemulihan Ekonomi

OJK mencatat, data perekonomian domestik terkini masih menunjukkan pemulihan yang terus berlanjut sejalan dengan perbaikan ekonomi global, terutama di negara-negara ekonomi utama dunia seiring dengan laju vaksinasi dan penanganan pandemi.

Namun, lanjut Wimboh, beberapa *downside risks* masih perlu diwaspadai, antara lain potensi kenaikan laju kasus harian karena varian baru di tengah kelangkaan stok vaksin, tekanan inflasi dari sisi penawaran, dan ekspektasi kenaikan suku bunga *Fed Fund Rate* (FFR) yang lebih dini.

Ditengah perkembangan tersebut, lanjut dia, pasar keuangan domestik dilaporkan tetap terjaga stabil. IHSG hingga 18 Juni 2021 tercatat ke level 6.007 atau menguat 1,0% mtd, sejalan dengan perkembangan pasar saham negara berkembang lainnya. Sementara pasar SBN terpantau menguat dengan rata-rata *yield* SBN turun 12 bps di seluruh tenor. Investor nonresiden juga mencatatkan *net buy* sebesar Rp3,89 triliun di pasar saham dan Rp21,09 triliun di pasar SBN.

Kredit perbankan pada bulan Mei 2021 meningkat sebesar Rp32,23 triliun, tetapi secara tahunan masih terkontraksi sebesar -1,23% yoy dengan nilai kontraksi yang semakin kecil. Perbaikan ini meneruskan tren positif selama 4 bulan ke belakang seiring berjalannya stimulus pemerintah, OJK, dan

otoritas terkait lainnya.

Sementara itu dana pihak ketiga (DPK) kembali mencatatkan pertumbuhan *double digit* sebesar 10,73% yoy. Dari sisi suku bunga, transmisi kebijakan penurunan suku bunga telah diteruskan pada penurunan suku bunga kredit yang cukup kompetitif, khususnya untuk kredit korporasi.

Rata-rata tertimbang suku bunga modal kerja korporasi tercatat menurun dari 8,66% menjadi 8,52% dengan pengenaan premi risiko yang konsisten dengan *rating* masing-masing korporasi, bahkan sejumlah korporasi mendapatkan suku bunga kredit yang lebih rendah bila dibandingkan *yield* surat utang korporasi yang diterbitkan untuk durasi yang proporsional.

Sektor asuransi mencatatkan pengumpulan premi pada Mei 2021 sebesar Rp12,5 triliun dengan perincian asuransi jiwa sebesar Rp7,8 triliun, asuransi umum dan reasuransi sebesar Rp4,7 triliun. Selanjutnya *finetech P2P lending* pada periode yang sama mencatatkan pertumbuhan baki debit pembiayaan cukup signifikan sebesar 69,1% yoy menjadi Rp21,75 triliun. Sementara itu piutang perusahaan pembiayaan masih berada di zona kontraksi dan mencatatkan pertumbuhan negatif 13,7% yoy di Mei 2021.

Profil risiko lembaga jasa keuangan pada Mei 2021 masih relatif terjaga dengan rasio *NPL gross* tercatat sebesar 3,35% (*NPL net*: 1,09%) dan rasio *NPF* perusahaan pembiayaan Mei 2021 meningkat menjadi 4,0% (April 2021: 3,9%). Selain itu posisi *devisa* neto Mei 2021 sebesar 1,88% atau jauh di bawah ambang batas ketentuan sebesar 20%.

hatimwarabi



WIMBOH SANTOSO