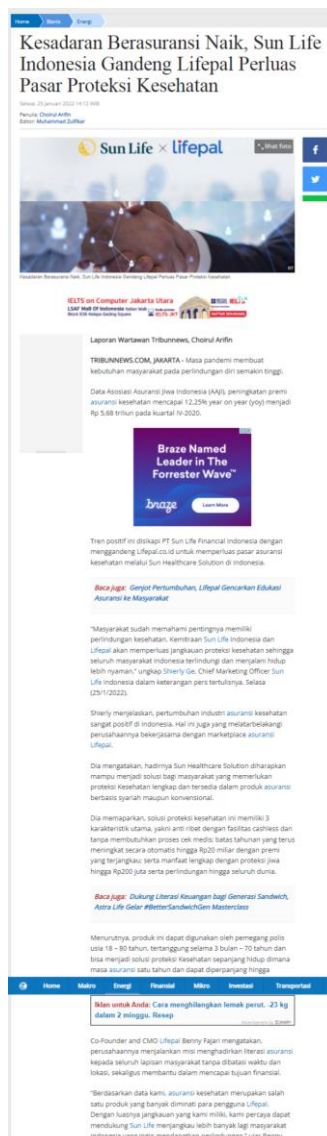


Rabu, 26 Januari 2022

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Kesadaran Berasuransi Naik, Sun Life Indonesia Gandeng Lifepal Perluas Pasar Proteksi Kesehatan
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Kerjasama Sun Life Indonesia dan Lifepal
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/bisnis/2022/01/25/kesadaran-berasuransi-naik-sun-life-indonesia-gandeng-lifepal-perluas-pasar-proteksi-kesehatan
Tanggal Berita	2022-01-25
Sentimen	Positif



Kesadaran Berasuransi Naik, Sun Life Indonesia Gandeng Lifepal Perluas Pasar Proteksi Kesehatan

Penulis: Choudal Arifin
Editor: Muhammad Zulfahr

Sun Life x lifepal

Laporan Wartawan Tribunnews, Choudal Arifin

TRIBUNNEWS.COM, JAKARTA - Masa pandemi membuat kebutuhan masyarakat pada perlindungan diri semakin tinggi.

Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), peningkatan premi asuransi kesehatan mencapai 12,25% year on year (yoy) menjadi Rp 5,68 triliun pada kuartal IV-2020.

Braze Named Leader in The Forrester Wave

Tren positif ini didukung PT Sun Life Financial Indonesia dengan menggandeng Lifepal.co.id untuk memperluas pasar asuransi kesehatan melalui Sun Healthcare Solution di Indonesia.

Baca Juga: Cegah Pertumbuhan, Lifepal Gencarkan Edukasi Asuransi ke Masyarakat

"Masyarakat sudah memahami pentingnya memiliki perlindungan kesehatan. Kerjasama Sun Life Indonesia dan Lifepal akan memperluas jangkauan proteksi kesehatan sehingga seluruh masyarakat Indonesia terlindungi dan menjalani hidup lebih nyaman," ungkap Sheryl Ge, Chief Marketing Officer Sun Life Indonesia dalam keterangan pers tertulisnya, Selasa (25/1/2022).

Sheryl menjelaskan, pertumbuhan industri asuransi kesehatan sangat positif di Indonesia. Hal ini juga yang melatarbelakangi perusahaannya bekerjasama dengan marketplace asuransi Lifepal.

Dia mengatakan, hadirnya Sun Healthcare Solution diharapkan mampu menjadi solusi bagi masyarakat yang memerlukan proteksi kesehatan lengkap dan tersedia dalam produk asuransi berbasis syariah maupun konvensional.

Dia menambahkan, solusi proteksi kesehatan ini memiliki 3 karakteristik utama, yakni anti-robot dengan fasilitas cashless dari kanvas membiduk proses akomodasi dalam layanan yang terus meningkat secara otomatis hingga Rp20 miliar dengan premi yang terjangkau serta manfaat lengkap dengan proteksi jiwa hingga Rp200 juta serta perlindungan hingga seluruh dunia.

Baca Juga: Dukungan Literasi Keuangan bagi Generasi Sandwich, Asita Life Gelar WebinarSandwichGen Maksimalisasi

Menurutnya, produk ini dapat digunakan oleh pemegang polis usia 18 - 80 tahun, bertanggungan selama 3 bulan - 70 tahun dan bisa menjadi solusi proteksi kesehatan sepanjang hidup dimana masa asuransi satu tahun dan dapat diperpanjang hingga

Minum Susu Aneka, Bisa Menghindarkan Lemak Perut, 23 kg dalam 2 Minggu, Riset

Co-Founder and CEO Lifepal Benny Ragni mengatakan, perusahaannya merupakan mitra pengabdian teras asuransi kepada seluruh lapisan masyarakat tanpa dibatasi waktu dan lokasi, sekaligus membantu dalam mencapai tujuan finansial.

"Berdasarkan data kami, asuransi kesehatan merupakan salah satu produk yang banyak diminati para pengguna Lifepal. Dengan layanan jangkauan yang kami miliki, kami percaya dapat mendukung Sun Life menjangkau lebih banyak lagi masyarakat Indonesia yang ingin mendapatkan perlindungan," ujar Benny.

Judul	Gandeng Lifepal, Sun Life Indonesia Perluas Jangkauan Proteksi Masyarakat
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Kerjasama Sun Life Indonesia dan Lifepal
Halaman/URL	https://investor.id/finance/279879/gandeng-lifepal-sun-life-indonesia-perluas-jangkauan-proteksi-masyarakat
Tanggal Berita	2022-01-25
Sentimen	Positif



Gandeng Lifepal, Sun Life Indonesia Perluas Jangkauan Proteksi Masyarakat

Selimo, 25 Januari 2022 (14:07 WIB)
Investor Daily

JAKARTA, Investor.id – Kebutuhan masyarakat akan perlindungan diri semakin tinggi, terutama di masa pandemi Covid-19. Oleh sebab itu hari ini (25/1/2022), PT Sun Life Financial Indonesia (Sun Life Indonesia) menggandeng Lifepal.co.id menghadirkan Sun Healthcare Solution, solusi perlindungan bagi masyarakat Indonesia yang menginginkan perlindungan kesehatan yang mudah, lengkap dan terjangkau.

Menurut data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), peningkatan premi asuransi kesehatan mencapai 12,25% year on year (yoy) menjadi Rp 5,68 triliun pada kuartal IV-2020.

Prima Pajana, Founder & CEO Sun Healthcare Solution

Sharley Da, Chief Marketing Officer Sun Life Indonesia menyatakan, masyarakat sudah memahami akan pentingnya memiliki perlindungan kesehatan.

"Oleh sebab itu kemitraan antara Sun Life Indonesia dan Lifepal akan memperluas jangkauan proteksi kesehatan sehingga seluruh masyarakat Indonesia terlindungi dan menjalani hidup lebih nyaman," ujar Sharley dalam rilisnya.

Sharley menambahkan, pertumbuhan industri asuransi kesehatan sangat positif di Indonesia, hal ini juga yang melatarbelakangi Sun Life Indonesia bekerjasama dengan Lifepal, marketplace asuransi terbesar di Indonesia. Dengan hadirnya Sun Healthcare Solution, memberikan harapan kepada masyarakat yang memerlukan proteksi Kesehatan lengkap dan tersedia dalam produk asuransi berbasis Syariah maupun Konvensional.



Sun Healthcare Solution, solusi perlindungan bagi masyarakat Indonesia yang menginginkan perlindungan kesehatan yang mudah, lengkap dan terjangkau.

Sun Healthcare Solution hadir sebagai solusi proteksi Kesehatan dengan 3 keunggulan utama:

1. Anti ribet, dengan fasilitas cashless dan tanpa membutuhkan proses cek medis
2. Biaya tahunan yang terus meningkat secara otomatis hingga Rp200 miliar*, dengan premi yang terjangkau
3. Manfaat lengkap, yaitu memiliki proteksi jiwa hingga Rp200 juta*, serta perlindungan hingga seluruh dunia

Sun Healthcare Solution dapat digunakan untuk pemegang polis usia 18 – 80 tahun, terlanggung selama 3 bulan – 70 tahun dan merupakan solusi proteksi Kesehatan sepanjang hidup dimana masa asuransi satu tahun dan dapat diperpanjang hingga peserta mencapai usia 100 tahun.

Benny Fajana, Co-Founder and CMO Lifepal menyambut baik kerja sama antara Sun Life dan Lifepal, dimana salah satu misi dari Lifepal yaitu menghadirkan layanan asuransi kepada seluruh lapisan masyarakat tanpa dibatasi oleh waktu maupun lokasi, sehingga membantu mereka untuk selangkah lebih dekat dalam mencapai tujuan finansial.

"Berdasarkan data yang kami miliki, asuransi kesehatan merupakan salah satu produk yang banyak dimiliki oleh para pengguna Lifepal. Dengan hadirnya jangkauan yang dimiliki Lifepal, kami percaya dapat menolong Sun Life menjangkau lebih banyak lagi masyarakat Indonesia yang ingin mendapatkan perlindungan," tambah Benny.

Benny juga menyampaikan apresiasi terhadap langkah Sun Life atas kepercayaannya dalam memperluas jangkauan bersama Lifepal. Kehadiran produk Sun Healthcare Solution semakin memperkuat posisi Lifepal sebagai platform all-in-one dalam menawarkan ratusan pilihan proteksi asuransi yang memudahkan masyarakat dalam mendapatkan asuransi yang paling sesuai dengan kebutuhan mereka.

"Salah satu komitmen kami adalah mendukung program pemerintah mengenai ketersediaan akses untuk mendapatkan produk proteksi jiwa dan kesehatan yang semakin mudah, dan melalui respon yang sangat positif ini kami yakin, kerjasama ini dapat membantu keluarga Indonesia mengurangi rasa kecemasan mereka, serta meraih ketenangan finansial dan menjalani hidup yang lebih sehat," tutup Sharley.

Editor : Gera Kunjana (gera_kunjana@investor.id)

Judul	Mengenal Polis Asuransi, Fungsi, dan Jenisnya
Nama Media	Cnnindonesia.com
Newstrend	Edukasi Perencanaan Keuangan dan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20220124141039-83-750485/mengenal-polis-asuransi-fungsi-dan-jenisnya
Tanggal Berita	2022-01-25
Sentimen	Netral

Home > Ekonomi > Keuangan

Mengenal Polis Asuransi, Fungsi, dan Jenisnya

by CNN-Indonesia

Revisi: 2022-01-25 10:35

Bagikan



Sebelum memulai pembahasan mengenai polis asuransi, fungsi, hingga jenis asuransi, berikut ini adalah definisi asuransi.

Jakarta, CNN-Indonesia – Selain polis asuransi kesehatan, asuransi jiwa yang paling banyak dikenal masyarakat Indonesia adalah asuransi jiwa. Asuransi jiwa adalah salah satu jenis asuransi yang paling banyak dikenal masyarakat Indonesia.

Berikut penjelasan mengenai apa itu polis asuransi jiwa, fungsi, hingga jenis asuransi.

Link Related:
Pengertian dan Manfaat Asuransi Jiwa

Pengertian Polis Asuransi

Asuransi jiwa adalah perjanjian antara dua pihak yang bertujuan untuk melindungi diri dari risiko kematian. Asuransi jiwa adalah salah satu jenis asuransi yang paling banyak dikenal masyarakat Indonesia.

Asuransi jiwa adalah perjanjian antara dua pihak yang bertujuan untuk melindungi diri dari risiko kematian. Asuransi jiwa adalah salah satu jenis asuransi yang paling banyak dikenal masyarakat Indonesia.

Asuransi jiwa adalah perjanjian antara dua pihak yang bertujuan untuk melindungi diri dari risiko kematian. Asuransi jiwa adalah salah satu jenis asuransi yang paling banyak dikenal masyarakat Indonesia.

Fungsi Polis Asuransi



Sebelum membahas mengenai fungsi polis asuransi, berikut ini adalah definisi asuransi.

Jakarta, CNN-Indonesia – Selain polis asuransi kesehatan, asuransi jiwa yang paling banyak dikenal masyarakat Indonesia adalah asuransi jiwa. Asuransi jiwa adalah salah satu jenis asuransi yang paling banyak dikenal masyarakat Indonesia.

Berikut penjelasan mengenai apa itu polis asuransi jiwa, fungsi, hingga jenis asuransi.

1. Fungsi Polis Asuransi bagi Tertanggung (Nasabah)

- Asuransi jiwa adalah salah satu jenis asuransi yang paling banyak dikenal masyarakat Indonesia.
- Asuransi jiwa adalah salah satu jenis asuransi yang paling banyak dikenal masyarakat Indonesia.
- Asuransi jiwa adalah salah satu jenis asuransi yang paling banyak dikenal masyarakat Indonesia.

2. Fungsi Polis Asuransi bagi Penanggung (Pihak Asuransi)

- Asuransi jiwa adalah salah satu jenis asuransi yang paling banyak dikenal masyarakat Indonesia.
- Asuransi jiwa adalah salah satu jenis asuransi yang paling banyak dikenal masyarakat Indonesia.
- Asuransi jiwa adalah salah satu jenis asuransi yang paling banyak dikenal masyarakat Indonesia.

Jenis Polis Asuransi

Asuransi jiwa adalah perjanjian antara dua pihak yang bertujuan untuk melindungi diri dari risiko kematian. Asuransi jiwa adalah salah satu jenis asuransi yang paling banyak dikenal masyarakat Indonesia.

1. Polis asuransi jiwa

Asuransi jiwa adalah salah satu jenis asuransi yang paling banyak dikenal masyarakat Indonesia.

2. Polis asuransi kesehatan

Asuransi kesehatan adalah salah satu jenis asuransi yang paling banyak dikenal masyarakat Indonesia.

3. Polis asuransi rumah

Asuransi rumah adalah salah satu jenis asuransi yang paling banyak dikenal masyarakat Indonesia.

4. Polis kendaraan bermotor

Asuransi kendaraan bermotor adalah salah satu jenis asuransi yang paling banyak dikenal masyarakat Indonesia.

5. Polis perjalanan

Asuransi perjalanan adalah salah satu jenis asuransi yang paling banyak dikenal masyarakat Indonesia.

Judul	Jangan Unit Link! Ini Investasi yang Cucok Meong Buat Pemula
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Edukasi Memilih Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20220125113846-17-310211/jangan-unit-link-ini-investasi-yang-cucok-meong-buat-pemula
Tanggal Berita	2022-01-25
Sentimen	Netral

CNBC Indonesia - Market - Berita Market

Jangan Unit Link! Ini Investasi yang Cucok Meong Buat Pemula

WISNET | CNBC Indonesia

01 January 2022 13:44

SHARE | [f](#) [t](#) [w](#)



Foto: Reuters/Investasi (CNBC Indonesia/Muhammad Sahbi)

Jakarta, CNBC Indonesia - Produk asuransi unit link sedang hangat diperbincangkan akhir-akhir ini. Penyulungnya adalah aksi para nasabah yang sampai kini menggempuk kantor asuransi Prudential, AIA dan AXA Mandiri.

Mereka mengaku telah menjadi korban miss-selling dari produk asuransi yang digabung dengan investasi ini. Salah satu yang menjadi keamarahannya adalah investasi unit link adalah time frame investasi yang long term karena sejatinya unit link adalah produk asuransi bukan investasi.

Hal ini terjadi karena adanya biaya akuisisi yang besar (>100% premi) untuk beberapa periode (biasanya 3 tahun) membuat return dari investasi baru bisa dinikmati setelah bertahun-tahun membayar premi.



Kondisi tersebut membuat berinvestasi di produk unit link memiliki risiko yang cenderung rendah karena tak bisa dicairkan sewaktu-waktu.

Baca: Unit Link: Biaya Selangit, Cuan Sempit!

Bagi seseorang yang sedang merencanakan keuangannya namun memiliki concern terkait likuiditas sebenarnya tidak terlalu cocok untuk memilih salah satu instrumen investasi yang digabung dengan proteksi ini.

Dalam financial planning asuransi merupakan hal yang penting karena memberikan proteksi dan berbagi risiko finansial yang mungkin datang sewaktu-waktu seperti sakit, cacat hingga meninggal.

Coba teliti itu asuransi tetap dibutuhkan. Kalau saja, alangkah lebih bijak jika asuransi dikembalikan ke fungsinya sebagai proteksi bukan untuk investasi.

Jika ingin berinvestasi untuk menumbuhkan aset, seorang pemula lebih baik memisahkan uangnya ke instrumen lain yang jauh lebih liquid. Langkah awal memulai perjalanan investasi sebenarnya hanya dua bagi pemula yaitu kenali profil risiko pribadi dan pilih instrumen yang cocok.

Bagi yang tidak punya pengalaman dan kurang percaya diri, lebih ada alternatifnya yaitu reksadana. Seseorang yang memilih reksadana berarti secara langsung memilih dananya di kelola secara profesional oleh Manager Investasi (MI).

Sebenarnya untuk kasus unit link juga tak jauh berbeda dimana uang yang diletakkan nasabah akan diputar oleh pihak penyedia asuransi ke instrumen keuangan berbasis hasil.

Akan tetapi jika dibandingkan dengan unit link yang harus menunggu bertahun-tahun untuk bisa cash, berinvestasi lewat reksadana bisa segera dinikmati hasilnya karena biaya yang harus dikeluarkan lebih rendah dan tidak ada biaya akuisisi.

Baca: Korban Banjartahun, Unit Link Penipu?

Tidak seperti biaya akuisisi yang cenderung mahal, biaya dalam pembelian reksadana secara umum sangat kecil yaitu biaya pembelian unit persentase (unit-subscription fee), biaya pembelian kembali unit persentase (unit-redemption fee), biaya pengalihan unit atau switching jika ingin mengganti produk (switching fee), biaya jasa pengelolaan dana (management fee), dan terakhir biaya transfer saat jika bank yang dimiliki berbeda dengan bank kustodian produk reksadana.

Secara teoritis biaya tak sampai 5% dan tergantung pada jenis reksadana yang dipilih. Produk reksadana juga bermacam-macam dan bisa disesuaikan dengan selera risiko investor mulai dari yang risikonya rendah seperti pasar uang, menengah seperti reksadana pendapatan tetap dan campuran hingga risiko tinggi seperti reksadana saham.

Sementara itu bagi mereka yang ingin belajar sendiri mengelola investasinya namun memiliki profil risiko rendah ke moderat bisa memilih instrumen obligasi pemerintah. Beberapa obligasi pemerintah yang disediakan untuk investor ritel meliputi Saving Bond Ritel (SBR) dan Obligasi Ritel Indonesia (ORI).

SBR dan ORI punya fitur yang berbeda. SBR seperti namanya didesain seperti tabungan tetap dengan tingkat kupon yang mengambang seperti mengikuti suku bunga acuan. Layaknya tabungan SBR tidak bisa diperdagangkan.

Baca: Dear Kaum Milenial, Nih Tips Investasi ala Strategi Sir Alex

Fitur bisa fiturnya diperdagangkan adalah perbedaan antara ORI dan SBR. ORI bisa diperdagangkan di pasar sekunder sehingga ada biaya transaksinya. Namun ORI memiliki kupon tetap (fixed rate) hingga jatuh tempo.

Kedua obligasi pemerintah tersebut juga memiliki tenor yang pendek biasanya 2-3 tahun. Modal untuk membeli SBR dan ORI juga terbilang terjangkau karena minimal pembelian hanya Rp 1 juta.

Pada SBR dan ORI dikenakan Pajak Penghasilan (PPH) sebesar 15% dan 10% yang tentunya masih lebih menarik dari pajak deposito yang mencapai 20%.

Sementara itu untuk seseorang dengan risk appetite tinggi bisa memilih instrumen investasi berupa saham yang cenderung high risk and high return. Untuk investasi saham biaya yang dikenakan adalah biaya broker, biaya pembelian, biaya broker, serta Pajak Penghasilan (PPH) atas dividen yang diterima.

Walaupun, itu tadi beberapa jenis aset keuangan yang lebih cocok untuk dipilih karena investasi jangka panjang diberikan biaya yang besar seperti pada kasus produk unit link serta waktu baik modal yang harus menunggu sampai bertahun-tahun akibat dari biaya tinggi tadi.

TIM RISET CNBC INDONESIA

Judul	Unit Link: Biaya Selangit, Cuan Seuprit!
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Edukasi Pembelian Unit Link
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20220124230953-17-310083/unit-link-biaya-selangit-cuan-seuprit
Tanggal Berita	2022-01-25
Sentimen	Netral

Judul	Allianz Life Indonesia Gelar ASN Kick Off dan Bancassurance Kick Off 2022
Nama Media	Mediaasuransinews.co.id
Newstrend	Allianz Life ASN dan Bancassurance Kick Off 2022
Halaman/URL	https://mediaasuransinews.co.id/news-in-brief/allianz-life-indonesia-gelar-asn-kick-off-dan-bancassurance-kick-off-2022-2/
Tanggal Berita	2022-01-25
Sentimen	Netral

[Daily Photo](#)
[View in Brief](#)

Allianz Life Indonesia Gelar ASN Kick Off dan Bancassurance Kick Off 2022

[Arief Wahyudi](#)
25 January 2022 8:20 AM
1 min read

[Twitter](#)
[Facebook](#)
[WhatsApp](#)
[Telegram](#)



David Nolan, Country Manager & Direktur Utama Allianz Life Indonesia memberikan sambutan pada acara Allianz Indonesia Bancassurance Virtual Kick Off 2022.

PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life) menyongsong tahun 2022 dengan penuh optimisme dan semangat untuk memberikan perlindungan kepada lebih banyak masyarakat Indonesia. Untuk terus menjalin komunikasi, memberikan apresiasi, serta berbagi inspirasi dengan para tenaga pemasar, Allianz Life Indonesia menggelar acara kick off untuk masing-masing kanal distribusi keagenan dan bancassurance secara virtual.





Toko Online Kantor/Industri/PT
monstara.id



Dengan dukungan penuh dari para tenaga pemasar yang memiliki semangat dan misi yang sama, Allianz memberikan prioritas perlindungan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah. Sebagai lini terdepan yang akan memberikan edukasi kepada nasabah mengenai pentingnya perlindungan asuransi dan membantu nasabah memilih produk yang sesuai dengan kebutuhannya, Allianz menyediakan system pelatihan komprehensif agar tenaga pemasar memiliki pengetahuan produk dan layanan yang baik, sehingga menjadi sumber informasi yang kredibel bagi para nasabah.

Judul	Dukung Literasi Keuangan bagi Generasi Sandwich, Astra Life Gelar #BetterSandwichGen Masterclass
Nama Media	Indoposco.id
Newstrend	#BetterSandwichGen Masterclass oleh AstraLife
Halaman/URL	https://indoposco.id/ekonomi/2022/01/25/dukung-literasi-keuangan-bagi-generasi-sandwich-astra-life-gelar-bettersandwichgen-masterclass
Tanggal Berita	2022-01-25
Sentimen	Netral

Ekonomi

Dukung Literasi Keuangan bagi Generasi Sandwich, Astra Life Gelar #BetterSandwichGen Masterclass

Wahyu Wibisana

25 Januari 2022 - 13:20

2 Menit Baca

SEMURUSH

I know the Leaders and Game Changers in the industry. Do you? →

#BetterFinancial

The Journey of 8 Income Streams

AstraLife

Variasi Posisi Misionaris yang Perlu Anda Ketahui

Disorot, Inspektorat Banten Kok Ngantor di Rumah Pribadi Gubernur

Beberapa Cara Foreplay yang Dapat Anda dan Pasangan Coba

Lima Fakta Posisi Seks Woman on Top

KPAU Serukan Mosi Tak Percaya, Muannas Alaidid: Siapa Percaya Ormas Terlarang?

E-paper

INDOPOSCO

Melangi dan Memahami Lebih Sini

Jangan Seret TNI-Polri Isi POLITIS

24 Januari 2022 - 09:00

Koran Indoposco Edisi 24 Januari 2022

AUTOS

Toyota Avanza 2018

139-151 Juta

Beli atau Sewa

Jual Mobilmu, Langsung Dibayar

Sewa Studio Podcast

Sewa Studio Podcast Jakarta

Studio podcast dengan fasilitas terlengkap di Jakarta

Info Toko

Rute

KONTEN PROMOSI

mgid

Penjualan Sisa Gudang! Veneer dengan Harga Sangat

Namun faktanya, hanya 13,4% dari generasi sandwich tersebut yang memiliki kesiapan finansial dalam memenuhi kebutuhan pokok, menabung, dan berinvestasi di waktu yang bersamaan. Generasi yang menanggung kebutuhan ekonomi banyak pihak ini dikenal dengan istilah sandwich generation.

Xpander DP 10Jtan, Free PPNBM

New Xpander, Triton, L300

Melayani Pembelian Cash, Kredit, Tukar Tambah, Proses Cepat, Banyak Kerjasama Pembiayaan

mitsubishijakarta.salesemobil.co.id

BUKA

Untuk mendukung kesiapan para sandwich generation dalam mengelola keuangan dengan baik, PT ASURANSI JIWA ASTRA (Astra Life) mengadakan #BetterSandwichGen Masterclass yang merupakan rangkaian talk show secara online melalui Instagram Live dan Zoom Webinar. Tidak kurang, sebanyak 12 sesi Instagram Live dan 11 sesi Zoom Webinar telah diselenggarakan sepanjang tahun 2021 yang diikuti dengan antusias oleh lebih dari 45.000 orang peserta.

Judul	OJK Siapkan Lima Kebijakan Prioritas 2022
Nama Media	Analisa Daily
Newstrend	Kebijakan Prioritas OJK di 2022
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-01-25
Sentimen	Netral

OJK Siapkan Lima Kebijakan Prioritas 2022

Medan, (Analisa)

Guna menjawab tantangan sektor jasa keuangan di tahun 2022 dan mempercepat pemulihan ekonomi nasional, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyiapkan lima kebijakan prioritas di tahun ini.

Ketua Dewan Komisiner OJK, Wimboh Santoso mengatakan, kelima kebijakan prioritas tersebut diantaranya, pertama, meningkatkan peran sektor jasa keuangan dalam mendukung percepatan pemulihan ekonomi nasional dengan memprioritaskan sektor-sektor yang membutuhkan dukungan untuk percepatan pemulihan melalui insentif bersama. Untuk mendorong pembiayaan kepada sektor komoditas sesuai prioritas pemerintah.

"Termasuk Kendaraan Bermotor Listrik Berbasis Baterai (KBL BB) dari hulu sampai hilir. Stimulus lanjutan untuk mendorong kredit kepada perusahaan pengembang dan real-estate. Kedua, mempersiapkan sektor keuangan dalam menghadapi normalisasi kebijakan di negara maju dan domestik, antara lain melalui mendorong konsolidasi sektor jasa keuangan agar mempunyai ketahanan permodalan dan

likuiditas, percepatan pembentukan cadangan penghapusan kredit agar tidak terjadi cliff effect pada saat dinormalkan di tahun 2023 serta penataan industri reksa dana dan memperkuat tata kelola industri pengelolaan investasi dan percepatan dan penyelesaian reformasi Industri Keuangan Non Bank (IKNB)," tandasnya, Senin, (24/1).

Kemudian, ketiga, menyusun skema pembiayaan yang berkelanjutan di industri jasa keuangan untuk mendukung pengembangan ekonomi baru dengan prioritas pengembangan ekonomi hijau, antara lain melalui pendirian bursa karbon dan penerbitan Taksonomi Hijau Indonesia. OJK bersama SRO (Bursa Efek Indonesia, Kustodian Sentral Efek) serta pemerintah, imbuhnya, sedang mengakselerasi kerangka pengaturan bursa karbon di Indonesia.

"Keempat, memperluas akses keuangan kepada masyarakat, khususnya UMKM untuk mencapai target penyaluran kredit UMKM sebesar 30% pada tahun 2024, antara lain melalui model klaster dalam satu ekosistem pembiayaan, pemasaran oleh off-taker, dan pembinaan serta optimalisasi lahan

yang belum tergarap. Program-program KUR Klaster, kredit/pembiayaan melawan rentenir, digitalisasi BPR, dan Lembaga Keuangan Mikro, Bank Wakaf Mikro serta skema pemasaran melalui program Gerakan Nasional Bangga Buatan Indonesia. Juga pengembangan pembiayaan UMKM melalui securities crowdfunding," jelasnya.

Ia menyebut, kebijakan terakhir adalah memperkuat kebijakan transformasi digital di sektor jasa keuangan agar sejalan dengan pengembangan ekosistem ekonomi digital dalam meningkatkan akses masyarakat ke produk dan jasa keuangan dengan harga yang lebih murah, kualitas yang lebih baik, dan akses yang cepat, termasuk literasi dan perlindungan kepentingan konsumen termasuk penegakan hukum.

"Juga memitigasi akses pinjaman online dengan meningkatkan aturan prudential dengan permodalan yang lebih tinggi dan penerapan market conduct yang lebih baik. Serta mendorong kolaborasi keuangan formal dalam produk pembiayaan secara online agar dapat menutup gap permintaan yang cukup besar," tutupnya. (tiwi/rel)

Judul	Nurhasanah Divonis Bebas Murni
Nama Media	Radar Lampung
Newstrend	Vonis Kasus Asuransi Jiwa Bumiputera
Halaman/URL	10

Tanggal Berita	2022-01-25
-----------------------	------------

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



BEBAS MURNI: Ketua Badan Perwakilan Anggota Asuransi Jiwa Bersama (BPA AJB) Bumiputera 1912 Hj. Nurhasanah, S.H., M.H. bersama penasihat hukumnya.

Nurhasanah Divonis Bebas Murni

JAKARTA - Setelah melewati beberapa proses persidangan, Ketua Badan Perwakilan Anggota Asuransi Jiwa Bersama (BPA AJB) Bumiputera 1912 Hj. Nurhasanah, S.H., M.H. akhirnya divonis bebas di Pengadilan Negeri (PN) Jakarta Selatan, Senin (24/1).

"Alhamdulillah, majelis hakim memberikan vonis

bebas murni. Tadi saya sangat terharu. Sudah terlalu *dizolimin*. Alhamdulillah, hakim adil dan Allah membantu," ungkap mantan Ketua DPRD Lampung tersebut.

Hal senada juga disampaikan oleh kuasa hukum Nurhasanah, Zul Armain Aziz, S.H., M.H.

"Alhamdulillah putusan

bebas murni diucapkan kepada klien kami dan Alhamdulillah keadilan juga berpihak kepada pihak yang benar yaitu Hj. Nurhasanah, S.H., M.H. binti H. Ahmad Safei" Terangnya.

Zul Armain Aziz didampingi Wiwik Handayani mengatakan bahwa pihaknya akan mengajukan gugatan ganti rugi kepada Otoritas

Jasa Keuangan (OJK) selaku pelapor.

"Untuk langkah selanjutnya kami selaku kuasa hukum klien kami Hj. Nurhasanah, S.H., M.H. binti H. Ahmad Safei akan mengajukan gugatan ganti rugi kepada OJK," tutupnya.

Diketahui sebelumnya, Anggota Komisi III DPRD Provinsi Lampung itu dituntut

tiga tahun penjara oleh Jaksa dalam persidangan Kamis 25 November 2021.

Dalam surat dakwaan, Nurhasanah disebut menghambat pelaksanaan kewenangan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebagaimana Pasal 9 huruf d UU Nomor 21 Tahun 2011 tentang OJK. Nurhasanah selaku BPA AJB Bumiputera telah dengan

sengaja mengabaikan, tidak memenuhi, atau menghambat pelaksanaan kewenangan OJK.

Yakni, perintah OJK sebagaimana tertuang dalam surat Nomor: S-13/D.05/2020 tanggal 16 April 2020 yang pada pokoknya meminta Ketua dan Anggota BPA untuk melaksanakan penyelesaian masalah kerugian yang

dialami AJB Bumiputera. Sehingga mengakibatkan AJB Bumiputera semakin tidak memiliki kemampuan untuk membayar klaim nasabah dan dengan tunggakan pembayaran klaim nasabah mencapai sekitar Rp 7 Triliun. Dimana kesemua dakwaan tersebut diputuskan Hakim tidak terbukti. (rls/c1/een)

Judul	Hakim Vonis Bebas Anggota Legislatif
Nama Media	Lampung Post
Newstrend	Vonis Kasus Asuransi Jiwa Bumiputera
Halaman/URL	7
Tanggal Berita	2022-01-25
Sentimen	Netral

Hakim Vonis Bebas Anggota Legislatif

ANGGOTA DPRD Provinsi Lampung Nurhasanah dinyatakan tidak bersalah atas polemik Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera (AJBB) 1912. Hakim memutuskan untuk memvonis bebas pada sidang di PN Jakarta Selatan, Senin (24/1).

"Alhamdulillah majelis hakim menyatakan saya tak bersalah dan dibebaskan dari segala tuntutan jaksa," ujar Nurhasanah, kemarin.

Usai divonis bebas, ia berharap OJK menyetujui ajuan AJBB Bumiputera 1912. Ia mengatakan AJBB belum pernah menyatakan perusahaan asuransi tersebut sudah tidak sanggup menjalankan roda pemerintahan. "Kami masih punya aset dan punya tanggung jawab ke nasabah, yang harus diselesaikan, dan jangan sampai dirugikan," kata dia.

Nurhasanah sebelumnya dituntut 3 tahun penjara, denda Rp5 miliar, subsidi kurungan 6 bulan penjara oleh jaksa Kejari Jakarta Selatan. Sidang tuntutan tersebut telah berlangsung pada 25 November 2021 di PN Jakarta Selatan.

Nurhasanah dituntut selaku ketua Badan Perwakilan Anggota (BPA) periode 2018–2020 Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera (AJBB) 1912.

Jaksa mengatakan Nurhasanah terbukti melanggar Pasal 53 Ayat (1) atau Pasal 54 UU Nomor 21 Tahun 2011 tentang Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Nurhasanah dengan sengaja mengabaikan, tidak memenuhi atau menghambat pelaksanaan kewenangan OJK, yaitu tidak melaksanakan perintah OJK sebagaimana tertuang dalam surat Nomor: S-13-/D.05 /2020 tanggal 16 April 2020 yang pada pokoknya meminta ketua dan anggota BPA untuk melaksanakan penyelesaian masalah kerugian yang dialami AJB Bumiputera.

Karena tidak dilaksanakan, AJB Bumiputera makin tidak memiliki kemampuan membayar klaim nasabah. Tunggakan pembayaran klaim nasabah mencapai sekitar Rp7 triliun padahal tujuan surat OJK tersebut adalah untuk melindungi kepentingan masyarakat atau nasabah.

Dalam pleidoi Nurhasanah, pihaknya tidak mengabaikan perintah tertulis dari OJK. Rapat bersama antara pengurus dan para direksi menyosialisasikan salah satu pasal kepada para pemegang polis. Ia tidak ingin pemegang polis dirugikan. (RUL/K1)

Judul	Kejakgung Dalam Awal Investasi Taspen
Nama Media	Fajar
Newstrend	Dugaan Korupsi Asuransi Taspen
Halaman/URL	2
Tanggal Berita	2022-01-25
Sentimen	Netral

Kejakgung Dalam Awal Investasi Taspen

JAKARTA, FAJAR — Tim Jaksa Penyidik pada Direktorat Penyidikan Jaksa Agung Muda Bidang Tindak Pidana Khusus (Jampidsus) Kejaksaan Agung terus mengusut kasus dugaan korupsi pada pengelolaan dana investasi di PT. Asuransi Jiwa Taspen tahun 2017-2020. Dalam hal ini, tim jaksa penyidik memeriksa Direktur Keuangan PT. Asuransi Jiwa Taspen 2017, berinisial PS.

Kepala Pusat Penerangan Hukum Kejaksaan Agung, Leonard Eben Ezer Simanjuntak menyampaikan, tim jaksa penyidik mendalami terkait dugaan proses awal rencana investasi PT. Asuransi Jiwa Taspen (Taspen Life).

"Saksi yang diperiksa yaitu

PS selaku Direktur Keuangan PT. Asuransi Jiwa Taspen 2017, diperiksa terkait proses awal rencana investasi PT. Asuransi Jiwa Taspen pada MTN PT. Prioritas Raditya Multifinance," kata Leonard dalam keterangannya, Senin, 24 Januari.

Pemeriksaan saksi dilakukan untuk memberikan keterangan guna kepentingan penyidikan, tentang suatu perkara pidana yang dideklarasi sendiri, lihat sendiri dan dialami sendiri.

Proses penyidikan ini dilakukan setelah Jampidsus Kejaksaan menerbitkan Su-

rat Perintah Penyidikan (Sp-rindik) Perkara Dugaan Tindak Pidana Korupsi terkait pengelolaan dana investasi di PT Asuransi Jiwa Taspen tahun 2017-2020.

Hal ini sebagaimana tertuang dalam Surat Perintah Penyidikan yang ditandatangani oleh Direktur Penyidikan pada Jaksa Agung Muda Bidang Tindak Pidana Khusus Nomor Print-01/F.2/Fd.2/01/2022 tanggal 4 Januari 2022.

Perkara ini bermula pada 17 Oktober 2017, PT Asuransi Jiwa Taspen melakukan penempatan dana investasi sebesar Rp150 miliar dalam

bentuk Kontrak Pengelolaan Dana (KPD) di PT Emco Asset Management. Padahal diketahui sejak awal MTN PT Prioritas Raditya Multifinance tidak mendapat peringkat/investment grade. Selanjutnya, PT PRM tidak menggunakan dana pencairan MTN

sesuai dengan tujuan MTN dalam prospectus, melainkan langsung mengalir dan didistribusikan ke Group Perusahaan PT Sekar Wijaya dan beberapa pihak yang terlibat dalam penerbitan MTN PT PRM sehingga mengakibatkan gagal bayar. (jpg/arm)

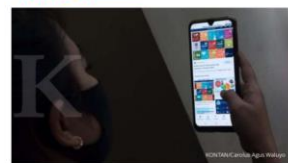


Leonard Eben Ezer

Judul	Banyak Nasabah Tertipu Produk Unit Link, Ini Peringatan OJK Bagi Industri Asuransi
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Tindakan OJK terhadap Unit Link
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/banyak-nasabah-tertipu-produk-unit-link-ini-peringatan-ojk-bagi-industri-asuransi
Tanggal Berita	2022-01-25
Sentimen	Netral

Banyak Nasabah Tertipu Produk Unit Link, Ini Peringatan OJK Bagi Industri Asuransi

Tekno | 25 Januari 2022 10:12 WIB



KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Inovasi dalam hal pengembangan produk asuransi berbasis investasi unit link terus menimbulkan polemik yang tak kunjung usai. Tidak sedikit nasabah yang merasa dirugikan terkait asuransi unitlink.

Salah satu penyebabnya adalah dari beberapa perusahaan asuransi seperti, Prudential, AXA Mandiri dan AIA mendalang kantor perusahaan asuransi tersebut, menuntut uang mereka dikembalikan karena dana yang mereka dapatkan tidak sesuai dengan apa yang dijanjikan oleh agen.

Salah satu penyebabnya adalah dari beberapa perusahaan asuransi seperti, Prudential, AXA Mandiri dan AIA mendalang kantor perusahaan asuransi tersebut, menuntut uang mereka dikembalikan karena dana yang mereka dapatkan tidak sesuai dengan apa yang dijanjikan oleh agen.



Toko Online KurniaMurnia.com

Menanggapi hal tersebut, Deputi Komisaris Hubungan Masyarakat dan Logistik OJK, Anis Pradono mengatakan, ke OJK akan mengupayakan dan mengaktifkan terkait produk asuransi yang dilakukan dengan investasi (PAVD). Hal ini demi mencegah hal-hal seperti ini terulang kembali.

Salah satu perusahaan asuransi harus memiliki etika, pengalaman, modal memadai, sumber daya manusia dan infrastruktur yang matang. Selain itu, perusahaan juga harus memperhatikan terkait aturan dari premi akan seperti apa, pengembalian uang, biaya biaya hingga nilai tunai asuransi. Hal ini sangat penting untuk para konsumen dan juga perusahaan," jelas Anis, Selasa (25/1).

Baca Juga: [Komentar Korban Asuransi Unit Link Bermasalah Mengaku ke Prudential](#)

Anto juga meminta kepada tenaga pemasar untuk transparan dalam memasarkan produk, harus melihat kebutuhan dan kemampuan calon konsumen. Apalagi Anto, sekarang banyak nasabah yang salah pengertian asuransi dengan menabung, padahal berbeda persisi.

"Jadi para tenaga pemasar harus memaidkan ke calon pemegang polis, dan menjelaskan secara transparan produk apa yang dijual dan dipasarkan secara langsung," tandasnya.

Menurut Anto perusahaan asuransi dan tenaga pemasar juga jangan sampai memanfaatkan ketidaktahan nasabah karena itu harus transparan. Anto mengatakan sesuai dengan aturan OJK nomor 1/2013 ada ketentuan untuk Lembaga Jasa Keuangan (LJK) yang memasarkan produk harus memberikan penjelasan ke nasabah.

Anggota Dewan Komisaris mengagap Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank (KIPIN) OJK Riwandono menambahkan, bahwa saat ini OJK sedang melakukan reformasi terhadap KIPIN secara menyeluruh, termasuk industri perasuransian.

"Saat ini kami fokus mengah, memperbaiki, dan mengoptimalkan pengawasan OJK pada industri KIPIN. Saat ini sudah mulai diterapkan risk based audit, jadi pengawasan sudah berdasarkan mitigasi risiko, penilaian pengawasan tingkat keahlihan, nilai risiko, mitigasi risiko dari risiko atau permasalahan secara digital juga sedang disiapkan," kata Riwandono.

Sementara itu, Pengamat asuransi Iman Rahardjo menutukan, dalam mengatasi permasalahan terkait asuransi unitlink, industri harus melakukan monitoring unitlink.

"Sertifikasi terbatas, tapi akan sulit mengawasi penjualan terbatas hanya kelompok tertentu, selama dijual melalui agen yang berorientasi Komisi Adu yang mengeluarkan Sertifikat agen juga tidak pernah menindak agen salah," kata Iman.

Baca Juga: [Kredit Investasi Digoreng Tumbuk Prudential di Tahun 2022](#)

Iman menyebut, industri harus melarang penjualan UnitLink di bank (Bancassurance) karena bersifat asimetris.

"Nasabah tidak tahu apa yang dijual. Asuransi tidak transparan menjelaskan biaya & risiko UL. Sebaliknya bank kelasa mendapat rekening nasabah," ujar Iman.

Salah satu perusahaan asuransi BHI Life mengatakan, demi menjaga kepuasan nasabah dalam penjualan produk unit link, perusahaan melakukan beberapa mitigasi risiko untuk menghindari miss selling.

"Di antaranya, melakukan standarisasi kode etik tenaga pemasar dan melakukan pelatihan berkelanjutan demi mencegah miss selling, melakukan welcoming call untuk memastikan proses pembelian polis nasabah sudah dilakukan dengan baik dan benar serta sesuai dengan kebutuhan nasabah," terang GM of Coresec, Legal & Compliance BHI Life Any Nersendo.

Selain itu, kata Any, perusahaan juga melakukan edukasi melalui kanal komunikasi yang di miliki kepada masyarakat mengenai asuransi jiwa terutama untuk produk unit link dan mekanisme klaim di asuransi jiwa.

Any menjelaskan, kedepan, dalam melakukan penjualan produk unit link, pihaknya memastikan cara memasaknya yang harus dibarengi. Sebab, tenaga pemasar yang memasarkan produk unit link harus memiliki kompetensi dan pengetahuan produk yang baik serta telah memiliki sertifikat, menjual produk unit link sesuai dengan profil risiko dari nasabah.

Selanjutnya, menjelaskan secara detail dan rinci terkait fitur produk dan biaya-biaya yang ada, antara lain biaya asuransi, biaya asuransi, biaya administrasi, dan memastikan nasabah-pasien dan mengerti tujuan serta manfaat dari produk tersebut.

Asal tahu saja, berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) per kuartal II-2021, premi dari produk unit link tumbuh 10,1% year on year (yoy) dari Rp 65,7 triliun menjadi sebesar Rp 72,31 triliun. Produk unit link masih mendominasi sebesar 62,2% dari total premi industri berdasarkan produk.

Selanjutnya: [Update Corona di Jakarta, Positif 2190, sembuh 454, meninggal 12](#)

Judul	OJK Berikan Peringatan Kepada Dunia Asuransi, Banyak Nasabah yang Merasa Tertipu Oleh Unit Link
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Tindakan OJK terhadap Unit Link
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/bisnis/2022/01/25/ojk-berikan-peringatan-kepada-dunia-asuransi-banyak-nasabah-yang-merasa-tertipu-oleh-unit-link
Tanggal Berita	2022-01-25
Sentimen	Netral

Judul	Gandeng Lifepal, Sun Life Indonesia Perkuat Portofolio Produk
Nama Media	Marketeers.com
Newstrend	Kerjasama Sun Life Indonesia dan Lifepal
Halaman/URL	https://www.marketeers.com/gandeng-lifepal-sun-life-indonesia-perkuat-portofolio-produk/
Tanggal Berita	2022-01-25
Sentimen	Netral

Gandeng Lifepal, Sun Life Indonesia Perkuat Portofolio Produk
By Muhammad Perkasa Al Hafid



Kebutuhan masyarakat akan perlindungan diri semakin tinggi, terutama di masa pandemi COVID-19. Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat, peningkatan premi asuransi kesehatan mencapai 12,25% year on year (yoy) menjadi Rp 5,68 triliun pada kuartal IV-2020. Berangkat dari kondisi ini, PT Sun Life Financial Indonesia (Sun Life Indonesia) menggandeng Lifepal. Keduanya menghadirkan Sun Healthcare Solution. Produk ini menjadi solusi bagi masyarakat yang menginginkan perlindungan kesehatan yang mudah, lengkap dan terjangkau.

"Masyarakat sudah memahami pentingnya memiliki perlindungan kesehatan. Kemitraan antara Sun Life Indonesia dan Lifepal akan memperluas jangkauan dan portofolio produk kami," ujar Shierly Oe, Chief Marketing Officer Sun Life Indonesia.



Festo Pneumatik 9.500 Item
9.500 Festo pneumatik original. Online order 24 jam. Gratis ongkir tanpa min order.
Misumi Indonesia [Open >](#)

Shierly menambahkan, pertumbuhan industri asuransi kesehatan sangat positif di Indonesia. Hal ini juga yang melatarbelakangi Sun Life Indonesia bekerja sama dengan Lifepal, marketplace asuransi di Indonesia. Sun Healthcare Solution diposisikan sebagai solusi untuk memberikan harapan kepada masyarakat yang memerlukan proteksi Kesehatan lengkap dan tersedia dalam produk asuransi berbasis syariah maupun konvensional.



AUCIS
Jual Mobilmu, Langsung Dibayar
Dit. Autos

Dari sini, Sun Healthcare Solution membawa tiga unique selling point (USP), yakni anti ribet dengan adanya fasilitas cashless, bayar tahunan yang terus meningkat secara otomatis hingga Rp 20 miliar dengan premi yang terjangkau. Ketiga, manfaat lengkap, yaitu memiliki proteksi jiwa hingga Rp 200 juta serta perlindungan hingga seluruh dunia.

Sun Healthcare Solution dapat digunakan untuk pemegang polis usia 18 – 80 tahun, tertanggung selama tiga bulan – 70 tahun. Produk ini menjadi solusi proteksi kesehatan sepanjang hidup dengan masa asuransi satu tahun dan dapat diperpanjang hingga peserta mencapai usia 100 tahun.



Festo Pneumatik 9.500 Item
9.500 Festo pneumatik original. Online order 24 jam. Gratis ongkir tanpa min order.
Misumi Indonesia [Open >](#)

Benny Fajari, Co-Founder and CMO Lifepal menyambut baik kerja sama antara Sun Life dan Lifepal. Benny menyampaikan, salah satu misi dan Lifepal yaitu menghadirkan iterasi asuransi kepada seluruh lapisan masyarakat tanpa dibatasi oleh waktu maupun lokasi, sehingga

Judul	Panen Aduan Nasabah, OJK Terus Benahi Unitlink
Nama Media	Kontan
Newstrend	Tindakan OJK terhadap Unit Link
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-01-26
Sentimen	Netral

■ PRODUK UNITLINK

Panen Aduan Nasabah, OJK Terus Benahi Unitlink

JAKARTA. Semakin banyak masyarakat yang mengeluhkan terkait masalah unitlink. Entah itu ke sosial media, DPR, bahkan ada rencana mengadu ke Presiden Joko Widodo. Nah, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) akan membenahi industri asuransi jiwa.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sendiri sejak lama berupaya membenahi industri asuransi jiwa. Deputi Komisiner Hubungan Masyarakat dan Logistik OJK, Anto Prabowo mengatakan, ke depan OJK akan menguatkan dan

mengetatkan terkait produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (Paydi).

OJK berharap, dengan cara itu akan mengurangi pengaduan nasabah terkait unitlink.

Terkait pembenahan industri, OJK sedang menyusun beberapa ketentuan. Seperti perusahaan asuransi harus memiliki aktuaris, pengalaman, modal minimum, sumber daya manusia dan infrastruktur mumpuni.

"Selain itu, harus memperhatikan terkait aturan cuti premi, pengelolaan aset, biaya

biaya hingga nilai tunai asuransi. Hal-hal ini sangat penting untuk para konsumen dan perusahaan," jelas Anto, Selasa (25/1).

Ia juga meminta kepada tenaga pemasar agar transparan dalam memasarkan produk. Harus melihat kebutuhan dan kemampuan calon konsumen. Apalagi sekarang banyak nasabah yang salah mengartikan, asuransi dengan menabung. Padahal berbeda.

"Jadi para tenaga pemasar harus memastikan ke calon pemegang polis, dan menje-

laskan secara transparan produk apa yang dijual dan dijelaskan risikonya," tambahnya. Menurut Anto perusahaan asuransi dan tenaga pemasar jangan sampai memanfaatkan ketidaktahuan nasabah.

Pengamat Asuransi, Irvan Rahardjo menuturkan, dalam mengatasi permasalahan ini, harus ada kebijakan moratorium unitlink. "Setidaknya terbatas, tapi akan sulit mengawasi penjualan terbatas hanya kelompok tertentu, selama dijual melalui agen yang berorientasi komisi.

AAJI yang mengeluarkan sertifikat agen juga tidak pernah menindak agen nakal," kata Irvan. Industri unitlink harus ditata agar tak lagi merugikan nasabah.

GM of Corsec, Legal & Comm BNI Life, Arry Herwindo menyebutkan, sudah melakukan mitigasi risiko untuk menghindari *mis-selling* ke nasabah. "Di antaranya, standarisasi kode etik tenaga pemasar dan pelatihan berkelanjutan," ujar Arry.

Selvi Mayasari

Judul	Kemitraan Sun Life dan Lifepal Menyodorkan Asuransi Kesehatan
Nama Media	SWA.co.id
Newstrend	Kerjasama Sun Life Indonesia dan Lifepal
Halaman/URL	https://swa.co.id/swa/trends/kemitraan-sun-life-dan-lifepal-menyodorkan-asuransi-kesehatan
Tanggal Berita	2022-01-26
Sentimen	Positif

Kemitraan Sun Life dan Lifepal Menyodorkan Asuransi Kesehatan

by Vicky Rachman - January 26, 2022



Vaksinasi tenaga kesehatan. (Ilustrasi foto : Istimewa)

Kebutuhan masyarakat akan perlindungan diri semakin tinggi, terutama dimasa pandemi Covid-19 ini. Oleh sebab itu, PT Sun Life Financial Indonesia (Sun Life Indonesia) dan Lifepal menjalin kemitraan seiring tersedianya Sun Healthcare Solution yang dirancang sebagai solusi perlindungan untuk masyarakat yang menginginkan perlindungan kesehatan yang mudah, lengkap dan terjangkau. Menurut data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), peningkatan premi asuransi kesehatan pada kuartal IV/2020 naik sebesar 12,25% menjadi Rp 5,68 triliun (*year on yearly*).

Shierly Ge, *Chief Marketing Officer* Sun Life Indonesia, menjelaskan masyarakat sudah memahami akan pentingnya memiliki perlindungan kesehatan. "Oleh sebab itu kemitraan antara Sun Life Indonesia dan Lifepal akan memperluas jangkauan proteksi kesehatan sehingga seluruh masyarakat Indonesia terlindungi dan menjalani hidup lebih nyaman," ujar Shierly di Jakarta, Selasa (25/1/2022).

Shierly, pada keterangannya ini, menyebutkan pertumbuhan industri asuransi kesehatan sangat positif di Indonesia, hal ini juga yang melatarbelakangi Sun Life Indonesia bekerjasama dengan Lifepal, *marketplace* asuransi terbesar di Indonesia. Ketersediaan Sun Healthcare Solution, memberikan harapan kepada masyarakat yang memerlukan proteksi kesehatan lengkap dan tersedia dalam produk asuransi berbasis syariah maupun konvensional.

Sun Healthcare Solution hadir sebagai solusi proteksi kesehatan yang menyodorkan keunggulan utama, antara lain mudah dengan fasilitas *cashless* dan tanpa membutuhkan proses cek medis, batas tahunan yang terus meningkat secara otomatis hingga Rp 20 miliar dengan premi yang terjangkau, dan manfaat lengkap, yaitu memiliki proteksi jiwa hingga Rp 200 juta serta perlindungan hingga seluruh dunia.

Sun Healthcare Solution dapat digunakan untuk pemegang polis usia 18-80 tahun, bertanggung selama 3 bulan-70 tahun dan merupakan solusi proteksi kesehatan sepanjang hidup, masa asuransi satu tahun dan dapat diperpanjang hingga peserta mencapai usia 100 tahun.

Benny Fajaral, *Co-Founder and CMO* Lifepal, mengapresiasi kerjasama antara Sun Life dan Lifepal. Berdasarkan data yang kami miliki, asuransi kesehatan merupakan salah satu produk yang banyak diminati oleh para pengguna Lifepal. Dengan luasnya jangkauan yang dimiliki Lifepal, kami percaya dapat mendukung Sun Life menjangkau lebih banyak lagi masyarakat Indonesia yang ingin mendapatkan perlindungan," jelas Benny.

Benny juga menyampaikan apresiasi terhadap langkah Sun Life atas kepercayaannya dalam memperluas jangkauan bersama Lifepal. Kehadiran produk Sun Healthcare Solution semakin memperkuat posisi Lifepal sebagai platform *all-in-one* dalam menawarkan ratusan pilihan proteksi asuransi yang memudahkan masyarakat dalam mendapatkan asuransi yang paling sesuai dengan kebutuhan mereka. "Salah satu komitmen Sun Life Indonesia adalah mendukung program pemerintah mengenai ketersediaan akses untuk mendapatkan produk proteksi jiwa dan kesehatan yang semakin murah. "Dan melihat respon yang sangat positif ini kami yakin, kerjasama ini dapat membantu keluarga Indonesia mengurangi rasa kecemasan mereka, serta meraih kemandirian finansial dan menjalani hidup yang lebih sehat," ucap Shierly.

www.swa.co.id

Judul	Berita Foto - Allianz Star Network (ASN) Kick-Off 2022
Nama Media	Koran Sindo
Newstrend	Allianz Star Network Kick-Off 2022
Halaman/URL	9
Tanggal Berita	2022-01-26
Sentimen	Netral

Allianz Star Network (ASN) Kick-Off 2022



(Kiri ke kanan) Business Director Allianz Life Indonesia Bianto Surodjo, Managing Director Sharia Allianz Life Indonesia Ginawati Djuandi dan Chief Agency Officer Allianz Life Indonesia Tahir Saefuddin menghadiri acara Allianz Star Network (ASN) Kick Off 2022 di Jakarta kemarin. ASN merupakan kanal distribusi keagenan Allianz Life Indonesia yang telah hadir selama 11 tahun dan membukukan pertumbuhan kinerja yang baik dari tahun ke tahun.

Judul	Berita Foto- ALLIANZ STAR NETWORK VIRTUAL KICK OFF 2022
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Allianz Star Network Kick-Off 2022
Halaman/URL	9
Tanggal Berita	2022-01-26
Sentimen	Netral



Judul	Astra Life Bantu Atasi Problem Generasi Sandwich Soal Keuangan
Nama Media	Tangsel Pos
Newstrend	#BetterSandwichGen Masterclass oleh AstraLife
Halaman/URL	2
Tanggal Berita	2022-01-26
Sentimen	Netral

Astra Life Bantu Atasi Problem Generasi Sandwich Soal Keuangan

CIPUTAT-PT ASURANSI JIWA ASTRA (Astra Life) mengadakan #BetterSandwichGen Masterclass yang merupakan rangkaian talk show secara online melalui Instagram Live dan Zoom Webinar. Tidak kurang, sebanyak 12 sesi Instagram Live dan 11 sesi Zoom Webinar telah diselenggarakan sepanjang tahun 2021. Didukung dengan antusias oleh lebih dari 45.000 orang peserta.

Presiden Direktur Astra Life, Windawati Tjahjadi, mengatakan, rangkaian #BetterSandwichGen Masterclass diisi dengan sejumlah influencer dan content creator finansial. Sebagai pemateri seperti Felicia Putri, Priha Ghosie, Annisa Steviani, Fellexandro Ruby, Andhika Diskartes, Aliyah Natasya, dan Jonathan End. Di mana peserta mendapatkan inspirasi cara mengelola finansial dengan lebih baik. Dan bagaimana memaksimalkan potensi diri sebagai bagian dari investasi.

"Serta memahami pentingnya peranan asuransi jiwa dalam mengelola risiko yang bisa terjadi. Astra Life memahami bahwa tantangan yang dihadapi generasi sandwich tidak hanya terkait finansial. Untuk itu Masterclass #BetterSandwichGen

juga turut membahas tentang pentingnya well-being untuk seorang generasi sandwich. Untuk membangun masa depan yang cerah baik untuk diri sendiri dan keluarga memerlukan mental yang sehat dan juga kuat seperti yang disampaikan oleh dr. Jiemi Ardian, Yasa Singgih, dan Andra Alodita," ujarnya.

Bahwa hasil survei Katadata Insight Center, untuk Astra Life tahun 2021. Melibatkan 1.828 responden, berusia 25-45 tahun di seluruh Indonesia. Hampir 50% masuk dalam kategori generasi sandwich. Namun faktanya, hanya 13,4% dari generasi sandwich tersebut yang memiliki kesiapan finansial dalam memenuhi kebutuhan pokok. Menabung, dan berinvestasi di waktu yang bersamaan.

Generasi yang menanggung kebutuhan ekonomi banyak pihak ini dikenal dengan istilah sandwich generation. Di hari lain, terdapat webinar yang diisi dengan materi terkait keluarga yang dibawakan oleh Rani Anggraeni, Samanta Eksner, dan Kadek Arini. Topik kesehatan terkait Covid-19 oleh dr. Adam Prabata serta sesi meditasi oleh Pishi Yoga pun ikut memberikan alternatif untuk para

generasi sandwich.

Tujuannya agar dapat menghilangkan kecemasan kala menghadapi berbagai tantangan. Selain melalui talk show, edukasi untuk para generasi sandwich juga dikemas dalam berbagai konten menarik di seluruh platform komunikasi Astra Life melalui kampanye #BetterSandwichGen.

"Kampanye #BetterSandwich-

Gen merupakan edukasi untuk membantu para generasi sandwich di Indonesia agar lebih melek dan mempersiapkan keuangan dengan baik, untuk diri sendiri maupun keluarga. Kami optimis bahwa kampanye ini dapat turut mendukung peningkatan literasi finansial sekaligus membangun kesadaran untuk memiliki proteksi. Kedepannya, kami berharap dapat terus

menemani langkah masyarakat terutama generasi sandwich untuk menjalani berbagai tahapan hidup

dengan rasa tenang dan aman sekaligus tetap bisa mencintai hidup," tutup Windawati Tjahjadi. (din)



WEBINAR. PT ASURANSI JIWA ASTRA (Astra Life) mengadakan #BetterSandwichGen Masterclass yang merupakan rangkaian talk show secara online melalui Instagram Live dan Zoom Webinar.

Judul	Astra Life Dukung Literasi Keuangan Bagi Generasi Sandwich
Nama Media	Indoseru.com
Newstrend	#BetterSandwichGen Masterclass oleh AstraLife
Halaman/URL	https://indoseru.com/astra-life-dukung-literasi-keuangan-bagi-generasi-sandwich/
Tanggal Berita	2022-01-26
Sentimen	Netral

Artikel / Masterclass
 26 Januari 2022, 10:00 WIB
 Astra Life Dukung Literasi Keuangan Bagi Generasi Sandwich

Share



Must Read

Berdasarkan hasil survei Katalisis Insight Center untuk Astra Life tahun 2021 yang melibatkan 1.820 responden berusia 25-45 tahun di seluruh Indonesia, hampir 50% masuk dalam kategori generasi sandwich.

Namun faktanya Astra Life melihat, bahwa 12,4% dari generasi sandwich tersebut yang memiliki literasi keuangan dalam memenuhi kebutuhan pokok, membayar dan berinvestasi di valas yang bersamaan.

Ditambah menurut Astra Life Generasi yang menanggung kebutuhan ekonomi banyak pihak ini dikenal dengan istilah sandwich generasi.

Masterclass "The Journey of 8 Income Streams"

Dalam mendukung literasi para sandwich generasi dalam mengelola keuangan dengan baik, PT ASIANIA FINA ASTRA Astra Life mengadakan #BetterSandwichGen Masterclass yang merupakan rangkaian talk show secara online melalui Instagram Live dan Zoom Webinar.

Talk show, sebanyak 12 via Instagram Live dan 11 via Zoom Webinar telah dilaksanakan sepanjang tahun 2021 yang diikuti dengan peserta lebih dari 40.000 orang peserta.

"Tanggapnya #BetterSandwichGen merupakan edukasi untuk membantu para generasi sandwich di Indonesia agar lebih mudah dan mempersiapkan keuangan dengan baik, untuk diri sendiri maupun keluarga," ujar Widiawati Tjiptadi selaku President Director Astra Life diwawancara media massa.

Masterclass "The Journey of 8 Income Streams"

Keterampilan baru Astra Life / Foto : Astrolife

"Kami optimis bahwa kampanye ini dapat turut mendukung peningkatan literasi finansial melalui semangat beradanya untuk memiliki pikiran "banyu".

"Independensi, kami berharap dapat terus memotivasi langkah masyarakat terutama generasi sandwich untuk memiliki berbagai peluang hidup dengan cara menang dan aman melalui tetap bisa memelihara hidup," tambah Widiawati.

Astra Life memahami bahwa tantangan yang dihadapi generasi sandwich tidak hanya terkait finansial, untuk itu Masterclass #BetterSandwichGen juga turut membahas tentang pentingnya well-being untuk menang generasi sandwich, bahwa untuk membangun masa depan yang lebih baik, untuk diri sendiri dan keluarga memerlukan mental yang sehat dan juga kuat seperti yang disampaikan oleh Dr. Jemi Jordan, Tara Singh, dan Andra Alodra.

Perubahan me #BetterSandwichGen

Di hari ini, melalui webinar yang diisi dengan materi terkait keuangan yang dihadirkan oleh Rani Anggrani, Samara Etnier, dan Radei Azmi. Topik kemudian terkait Covid-19 oleh Dr. Andra Pratiwi serta sesi motivasi oleh Piki Triya guni dari komunitas #GenZ untuk para generasi sandwich agar dapat meningkatkan kemampuan kita menghadapi berbagai tantangan. Selain melalui talk show, edukasi untuk para generasi sandwich juga diberikan dalam berbagai format menarik di seluruh platform komunikasi Astra Life melalui kampanye #BetterSandwichGen.

Judul	OJK Respons Maraknya Pemasaran Asuransi Secara Digital
Nama Media	Berita Kota Makassar
Newstrend	Tindakan OJK terhadap Unit Link
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-01-26
Sentimen	Netral

OJK Respons Maraknya Pemasaran Asuransi Secara Digital

JAKARTA, BKM -- Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memastikan proses reformasi industri asuransi di Indonesia akan terus berjalan. Perbaikan tata kelola industri asuransi dilakukan demi menjamin keamanan masyarakat dan perusahaan di sektor ini.

Ketua Dewan Komisiner OJK, Wimboh Santoso, mengatakan, reformasi industri asuransi sudah dilakukan otoritas sejak 2017. Selama ini, perbaikan secara bertahap dilakukan OJK seperti memastikan penerapan manajemen risiko yang baik, tata kelola perusahaan sesuai kaidah, hingga investasi yang tak melanggar hukum.

"Ini sedang ditangani secara overall dan beberapa sudah diterapkan. Di antaranya kami larang guaranteed return, harus ada masa transisi, di samping itu juga mark-to-market harus dilakukan, dan ini terus kami lakukan aturan prudensialnya, likuiditasnya, akan kami sempurnakan. Dan ini akan ada banyak ketentuan di pipeline. Ini akan terus kami sempurnakan. Tapi aturannya tidak mesti dikeluarkan bareng," kata Wimboh dalam konferensi pers Pertemuan Tahunan Industri Jasa Keuangan (PTIJK) 2022.

Menurut Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB) OJK, Riswinandi, transformasi sektor IKNB akan terus dilakukan demi penyempurnaan dan perbaikan sistem pengawasan otoritas. Riswinandi berkata, saat ini OJK sudah menerapkan sistem risk base audit, yaitu pengawasan yang dilakukan berdasarkan mitigasi risiko.

OJK juga disebutkan telah melakukan perombakan tata cara menilai tingkat kesehatan pelaku industri asuransi, mengatur saluran distribusi produk asuransi, serta meningkatkan pengawasan tata kelola di sektor ini.

Menurut Riswinandi, saat ini OJK sedang mempersiapkan kebijakan untuk merespon maraknya pemasaran atau penyaluran asuransi yang dilakukan secara digital. Dia juga menyebut OJK fokus meningkatkan literasi masyarakat agar lebih memahami seluk beluk industri asuransi dan produk-produk yang hendak mereka beli.

"Dari sisi produknya sudah dievaluasi dan ada mitigasinya. Kalau dari sisi nasabah harus betul-betul memahami, ditanyakan dengan mendalam. Kadang-kadang kejadian itu hubungan antara calon pemegang polis dengan agen dekat atau saling bantu, jadi ya ke belakangnya merugikan calon pemegang polis kalau tidak memahami dengan baik produk yang dibeli," kata Riswinandi.

Menurutnya, OJK juga tengah mengatur seluruh pelaku industri asuransi agar membenahi pembinaan agennya, agar bisa menerapkan cara penjualan produk via saluran digital sesuai aturan dan tidak merugikan masyarakat.

"Perusahaan asuransi diatur untuk pembinaan agen, makanya ada saluran distribusi kalau mau menjual secara digital, kemampuan IT-nya itu juga masuk bagian pengaturan yang sudah kami siapkan bahkan sudah ada yang diluncurkan terkait transformasi sektor IKNB," katanya.



SCAN BARCODE

(int)

Judul	Larang Lembaga Keuangan Fasilitasi Kripto
Nama Media	Harian Surya
Newstrend	Tindakan OJK terhadap Cryptocurrency
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2022-01-26
Sentimen	Netral

Larang Lembaga Keuangan Fasilitasi Kripto

JAKARTA, SURYA - Di tengah booming mata uang kripto, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengingatkan agar masyarakat lebih waspada terhadap skema ponzi investasi kripto.

"OJK dengan tegas telah melarang lembaga jasa keuangan untuk menggunakan, memasarkan, maupun memfasilitasi perdagangan aset kripto," ujar Wimboh Santoso Ketua Dewan Komisiner OJK dalam pernyataan resmi pada Selasa (25/1).

Lembaga jasa keuangan yang dimaksud merupakan perbankan, perusahaan pembiayaan, perusahaan asuransi, dana pensiun, manager investasi, dan lainnya.

Lantaran, aset kripto merupakan jenis komoditi yang memiliki fluktuasi nilai yang sewaktu-waktu dapat naik dan turun sehingga masyarakat harus paham risikonya.

Lanjutnya, OJK tidak mela-

kukan pengawasan dan pengaturan aset kripto. Pengaturan dan pengawasan aset kripto dilakukan oleh Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi (Bappebti) Kementerian Perdagangan.

Sementara itu, Raoul Pal, CEO and Co-Founder Real Vision Group & Global Macro Investor, menyebutkan, lima mata uang kripto alternatif alias altcoin bakal berkinerja baik alias bersinar di 2022, bukan Bitcoin apalagi Shiba Inu.

"Tahun 2022 akan menjadi tahun interoperabilitas, jadi kami melihat altcoin layer-1, seperti Terra, Avalanche, Solana, Polygon, Quant, yang berpotensi memberi peluang itu," katanya kepada CoinMarketCap. Sedang Bitcoin dan Ethereum, mata uang kripto utama serta terbesar pertama dan kedua di dunia dari sisi market cap, menurut dia, bertindak sebagai investasi dasar. **(kontanoid)**

Judul	Larang Lembaga Jasa Keuangan Fasilitasi Kripto
Nama Media	Sriwijaya Post
Newstrend	Tindakan OJK terhadap Cryptocurrency
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2022-01-26
Sentimen	Netral

Larang Lembaga Jasa Keuangan Fasilitasi Kripto

JAKARTA, SRIPO - Di tengah booming mata uang kripto, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengingatkan agar masyarakat lebih waspada terhadap skema ponzi investasi kripto.

"OJK dengan tegas telah melarang lembaga jasa keuangan untuk menggunakan, memasarkan, maupun memfasilitasi perdagangan aset kripto," ujar Wimboh

Santoso Ketua Dewan Komisiner OJK dalam pernyataan resmi pada Selasa (25/01/2022).

Lembaga jasa keuangan yang dimaksud merupakan perbankan, perusahaan pembiayaan, perusahaan asuransi, dana pensiun, manajer investasi, dan lainnya. Lantaran, aset kripto merupakan jenis komoditi yang memiliki fluktuasi nilai yang

sewaktu-waktu dapat naik dan turun sehingga masyarakat harus paham risikonya.

Dijelaskan, OJK tidak melakukan pengawasan dan pengaturan aset kripto. Pengaturan dan pengawasan aset kripto dilakukan oleh Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi (Bappebti) Kementerian Perdagangan. (kontn.co.id)